

CERTIFICADO EN

Ventas

11 SEMANAS

COMPETENCIA PARA DESARROLLAR

Desarrollará estrategias para la realización del proceso de venta, su administración y control.

OBJETIVOS

- Desarrolla estrategias de observación, escucha, comunicación y manejo del proceso de ventas para entender mejor las necesidades de los clientes y asegurar las ventas.
- Desarrolla estrategias a través de las técnicas necesarias, para administrar y desarrollar eficientemente la relación con los clientes clave de las empresas.
- Desarrolla planes de venta estratégicos incluyendo perfiles de la fuerza de venta, organización de la misma, motivación y capacitación, para optimizar los resultados de ventas.

DIRIGIDO A

- Personal estratégico de mediano rango en un departamento de ventas de la organización.
- Emprendedores y vendedores independientes que busquen desarrollar sus competencias en ventas B2C y B2C.

BENEFICIOS

- Desarrollar planes de venta estratégicos incluyendo perfiles de la fuerza de ventas.
- Generar casos de negocios convincentes con base en los principios de venta.
- Gestionar de manera correcta cuentas clave de una organización.
- Desarrollo de competencias de equipo de ventas.

MODALIDADES

- @ Híbrido 70
- @ Híbrido 30
- @ Virtual
- @ Autodirigido

TEMARIO

Semana

Tema

1

Escucha activa
Mirada activa
Neurolingüística
Venta adaptable

2

Comunicación activa
Manejo de objeciones
Técnicas de cierre

3

Microventa
Manejo de tiempo
Apoyos de ventas
Venta a grupos

4

Literatura de ventas
Telemarketing
Ventas en piso de ventas
Ética del vendedor

5

Introducción a la administración de cuentas clave (KAM)
El rol de la administración de cuentas clave
Selección y categorización de las cuentas clave
Relación con las cuentas clave
Desarrollando relaciones clave

TEMARIO

Semana

Tema

6

Perspectiva del cliente
¿La cuenta es rentable?
Analizando una cuenta clave
Plan de una cuenta clave
Procesos de la administración de cuentas clave

7

¿Cómo debe ser un ejecutivo de la KAM?
Retribución y desempeño en la KAM
Organización de la KAM
Transición a la administración de cuentas clave

8

Introducción a la administración de ventas
Proceso de compras y ventas
Administración de la relación con el cliente

9

Organización de la fuerza de ventas
Inteligencia de ventas
Desempeño del vendedor

10

Motivación de la fuerza de ventas
Características del vendedor
Reclutamiento de la fuerza de ventas

11

Capacitación al equipo de ventas
Compensaciones para el equipo de ventas
Evaluación del desempeño del vendedor