

Curso de Éxito en las Ventas Complejas

INICIA EL 25 DE MARZO

Objetivo:

Que el participante logre llevar a cabo un proceso de venta más eficaz y eficiente que lo lleve a cumplir y/o superar sus objetivos de venta en su organización.

- Reforzar las habilidades de venta del participante para elevar la cantidad y la calidad de los eventos de venta (llamadas, visitas, cierre).
- Conocer el proceso y los factores críticos para el éxito en la venta consultiva.
- Definir un plan de acción concreto para aplicar los conceptos adquiridos en el curso y dar resultados.

20
11

Dirigido a:

Todos aquellos ejecutivos comerciales que por su puesto deban cerrar ventas de una manera efectiva, elaborar presentaciones de acuerdo al estilo del comprador para ser asertivo y por tanto lograr diferenciarse de la competencia estableciendo una ventaja significativa para un posicionamiento aún en tiempos adversos.

Contenido:

1. Introducción
2. La venta consultiva y la venta compleja
 - a. Evolución de los modelos de venta
 - b. Perfil de vendedor eficaz y efectivo
 - c. Auto-diagnóstico
 - d. Creencias limitadoras e impulsora
 - e. Pilares de la venta exitosa: estrategia, proceso y gestión.
3. La estrategia de la venta
 - a. La seis claves para cerrar la venta compleja
4. El proceso de venta
 - a. Prospección, contacto presencial / telefónico, detección de necesidades, argumentación de valor, manejo de objeciones y quejas, seguimiento y cierre
5. La gestión de la venta
 - a. Factores críticos de éxito para la gestión efectiva de las ventas
6. Conclusiones

20
11

Inicia 25 de Marzo del 2011

Curso de Éxito en las Ventas Complejas

INICIA EL 25 DE MARZO

Duración.

18 horas

Inicio.

25 de Marzo del 2011

Finalización

1 y 2 de Abril del 2011

Horario.

Viernes de 6:00 a 10:00pm y sábados de 9:00am a 2:00pm

Inversión.

\$2,600 (dos mil seiscientos pesos 00/100 MN) más IVA.

El pago se debe realizar en una sola exhibición, antes del inicio del curso.

Calendarización de Clases:

25 y 26 de Marzo 2011

1 y 2 de Abril 2011

Requisitos:

- Llenar solicitud de inscripción lo antes posible (para reservar su lugar)
- Realizar el pago una vez asignada su matrícula antes del inicio del evento.

Políticas de descuentos grupales:

De 3 a 5 participantes 10% para cada uno

De 6 a 11 participantes 15% para cada uno

De 12 en adelante 20% para cada uno

Egresados de programas escolarizados 10%

♦ *La Dirección de Extensión y Educación Continua se reserva el derecho de cancelar y/o posponer los programas que no reúnan el mínimo de inscripciones requeridas.*

Inicia 25 de Marzo del 2011