

Jornadas de entrenamiento

Técnicas de Venta

Destinatarios: Vendedores

Objetivos:

- Contribuir a la formación de Profesionales de Venta
- Identificar adecuadamente las necesidades del cliente
- Desarrollar habilidades para el manejo de situaciones de venta
- Diferenciar beneficios y características para realizar una venta con valor agregado
- Conducir el diálogo para un mayor manejo de la relación con el cliente

Contenidos:

1. El Cliente

- ¿Qué es la venta?
- ¿Qué compran los clientes?
 - Diferencia entre beneficios y características
 - Tipos de necesidades
- Tipos de venta
 - Definición de producto
 - Calidad dinámica

2. Proceso de Venta

- Establecer contacto
 - Los primeros 30 segundos
- Detectar necesidades del cliente
 - ¿Cómo desarrollar la relación?
 - ¿Cómo acercar al cliente?
 - ¿Cómo ofrecer beneficios?
- La comunicación en el proceso de venta
 - Lenguaje corporal
 - La escucha activa
 - El arte de preguntar
- Presentación de la propuesta
- Responder objeciones
 - Los “no” debe hacerse con las objeciones
 - Tratamiento de objeciones
- Cierre de ventas

3. Administración del tiempo

Disertante: Cdor. Carlos Delfino

Día y hora: 14, 15 y 16 de Febrero de 17.30 a 21.00 Hs.

Costo: \$ 1390 + I.V.A.

Beneficios!!**1. Abonando en Efectivo, Cheque, Transferencia o Depósito Bancario:**

- Abonando antes del 06 de Febrero \$ 1205 + I.V.A.
- Si se inscriben 3 (tres) o más participantes 10% de descuento cada uno.
- Socios de la Cámara Argentino-Alemana 10% de descuento.
- Miembros del Consejo Profesional de Ciencias Económicas 15% de descuento.

2. Abonando con Tarjeta Visa de cualquier banco: (precio final)

- Hasta 6 cuotas sin interés.
- Si se inscriben 3 (tres) o más participantes 10% de descuento cada uno.

3. Abonando con Tarjeta Visa del Banco Santander Río: (precio final)

- Hasta 6 cuotas sin interés.
- El Banco realiza un 15% de descuento.

- *Incluye coffe-breaks, carpeta del participante y certificado de asistencia*

Formas de pago: Efectivo; Cheque; Transferencias y Depósitos Bancarios; Tarjeta Visa (en cuotas)

Inscripción: Únicamente con el pago.

Vacantes Limitadas: Por la metodología de la jornada el máximo de asistentes es de 16 personas.

Lugar de realización: Centro de Capacitación Steinhardt S.A. - San Martín 910 Piso 9 - Capital Federal