

Denominación de la Acción Formativa:

TÉCNICAS DE VENTAS

Propósito: Aplicar criterios, estrategias y esquemas metodológicos de análisis de mercados, con énfasis en la comprensión sistemática de las necesidades del cliente y de las estrategias de la competencia, para desarrollar la capacidad de respuesta y adaptación a las exigencias del mercado.

Dirigido a Gerentes, profesionales y técnicos en estrategias avanzadas de ventas.

Contenido programático:

- El asesor comercial.
- Las ventas y el asesor comercial.
- Las actitudes y la motivación al éxito.
- El asesor y la competitividad.
- La tecnología de la información.
- La información del cliente y del mercado.
- La información de la competencia.
- La negociación.
- La preparación de la visita.
- El contacto con el cliente.
- Indagar las necesidades del cliente.
- La argumentación.

Duración:
08 horas