

Bienvenidos al mundo de las Ventas

Profesional de la Venta "El Vendedor"



Bienvenidos al mundo de las Ventas

Profesional de la Venta "El Vendedor"

Todas las empresas están inmersas en un entorno caracterizado por una competencia cada vez más feroz, en el que sólo sobrevivirán quienes sean capaces de defender y mejorar sus ventas día a día.

INTRODUCCIÓN

Las seis unidades didácticas se dedican a exponer y debatir sistemas de actuación, comparar y analizar problemáticas cotidianas, y sobre todo, a inducir y fomentar la reflexión y la autocrítica para mejorar la gestión del vendedor. Comenzamos el temario con la pregunta ¿Qué es vender?, hablando de la figura del profesional de la venta "el vendedor" y de lo que es el proceso de ventas, con sus vertientes racional y emocional.

Nos introducimos en la gestión de los procesos de ventas, imprescindibles para someter a la mejora continua nuestras tareas diarias eliminando errores y actividades sin valor, y por lo tanto mejorando la satisfacción del cliente y la eficiencia de nuestros recursos. Damos la importancia debida a la fijación de objetivos, rentabilidad, plan de visitas y la organización de las visitas. Y por supuesto, a definir las estrategias generales y específicas a cada personalidad de cliente.

Una robusta gestión de los procesos de ventas ayuda al personal de ventas, y específicamente a los vendedores, a su planificación orientando esfuerzos a analizar situaciones y tomar decisiones que den respuesta a las necesidades de los clientes, explícitas e implícitas. Por tal motivo, hacemos hincapié a las etapas de la venta "La presentación, el primer impacto. Captar la atención y despertar interés, condición básica. Cómo sintonizar favorablemente con el Cliente y llevar el control de la entrevista. El arte de la demostración: exhibir y agradar. Las objeciones, Y el remate de la venta, El Cierre".

Y, en un curso de ventas, no puede faltar hablar de la Inteligencia emocional del personal de ventas, en la que profundizaremos en la inteligencia intrapersonal y la inteligencia interpersonal del personal de ventas, imprescindible para conocer a nuestros clientes para adaptarnos, Conversa con el cliente adaptando nuestra comunicación verbal y no verbal al tipo de cliente.



Bienvenidos al mundo de las Ventas

Profesional de la Venta "El Vendedor"

Algunos piensan que el secreto para mejorar las ventas consiste en renovar periódicamente el equipo de vendedores, confiando en que la savia nueva aporte vitalidad a unas ventas estancadas o con crecimientos medios. En realidad, la tarea de mejorar las ventas pasa obligatoriamente por una adecuada formación, complementada con un reciclaje periódico.

PROGRAMA PROPUESTO

I-Introducción a las ventas. ¿Qué es vender? Nuestros retos. El Vendedor. Claves en el proceso de ventas "racional y emocional". Conocer conceptos básicos e imprescindibles como "Necesidad, Característica, Ventaja, Beneficio". Descubrir los posibles móviles de compra de los clientes (SABONE).

II - El profesional de la venta "El Vendedor". La pasión por satisfacer a los clientes sus deseos y brindarles una vida mejor. Perfil del vendedor. Funciones y Responsabilidades del Vendedor. Competencias del vendedor.

III - Inteligencia emocional del personal de ventas. A) La inteligencia intrapersonal del profesional de ventas (Autoconocimiento, Creencias, Gestión emocional. La automotivación, sus componentes). B) La inteligencia interpersonal del personal de ventas (Conocer a nuestros clientes para adaptarnos: Modelo de relación Sintony. La conversación con el Cliente: Comunicación verbal y no verbal, La escucha activa, Las preguntas y La empatía y la asertividad).

IV - Gestión de los procesos de Ventas y la Organización del Vendedor. Los sistemas de información, la búsqueda de la automatización y la excelencia en la gestión de los procesos de venta y la organización del vendedor. Identificar los procesos de ventas. Su mejora continua. Kaizen/Lean. Plan de ventas, guía del equipo de ventas. Gestión del tiempo del vendedor. Control y supervisión. Equipo de ventas. Tareas administrativas. Establecimiento objetivos. KPIs. Informes. Reuniones. Pautas de la retribución del vendedor.

V - Las Etapas de la Venta. El Profesional de la venta debe conocer y aplicar una metodología de trabajo, flexible, que le permita utilizar mejor sus propias dotes personales. Hablaremos de: A) Prospección del mercado (cliente, competencia). B) Preparación de la actividad. C) Toma de contacto. D) Determinación de necesidades. E) Argumentación. F) Tratamiento de objeciones. G) Cierre. H) Reflexión o autoanálisis.

VI - Técnicas de Venta y de Cierre. Los vendedores y equipos de ventas emplean técnicas de ventas (o métodos de venta) con el fin de generar ingresos y contribuir a vender con mayor eficacia. Algunas técnicas de ventas "Up selling y Cross selling. AIDA. SPIN. El vendedor desafiante. Sandler. Venta consultiva o de soluciones. SNAP". Algunas técnicas de cierre de la venta "Cierres tentadores, Cierres a presión, El papel del Silencio en el cierre, Benjamín Franklin, Cierre directo, ...



Bienvenidos al mundo de las Ventas

Profesional de la Venta "El Vendedor"

OBJETIVOS

- Entender el entorno cambiante de la venta y como el profesional de la venta debe adaptarse.
- Sensibilizar al profesional de la venta respecto a la necesidad de adoptar un "enfoque de gestión" en su actividad, transformando la función tradicional de "recoger pedidos" en la de administrar la zona con auténtico criterio empresarial.
- Imbuir criterios de reflexión y análisis que permitan conocer los puntos fuertes y débiles, junto con las pautas para potenciarlos o eliminarlos, según proceda.
- Lograr que el profesional de ventas tenga un autoconocimiento profundo como factor esencial para su desarrollo y mantenga siempre una actitud positiva en su trabajo diario para lograr el éxito.
- Desarrollar la inteligencia emocional del profesional de la venta para lograr el éxito con el cierre de la venta.

DIRIGIDO A

Responsables de ventas y Vendedores que desean descubrir, adoptar o consolidar las etapas clave de las técnicas de venta, que deseen mejorar sus resultados en la actividad comercial o que quieran mejorar su actividad comercial con método, técnicas y herramientas.

También resulta apropiado para aquellos profesionales que, sin una actuación directa en el campo de la venta, ejercen funciones de responsabilidad en áreas afines y requieren ampliar conocimientos prácticos sobre el tema (Product Managers, Responsables de Administración Comercial, Asistencia Técnica, Servicio a Clientes, etc.).

DURACIÓN

Nuestro programa estará disponible durante **60 días** a partir de la fecha de inscripción en el curso. Este plazo es suficiente para interiorizar los contenidos, realizar las actividades propuestas y la prueba final del curso. *Al término del plazo establecido se dará por cerrado el curso.*

La dedicación estimada para que el alumno pueda realizar este curso con la profundidad y aprovechamiento adecuado de los contenidos y actividades tutorizadas se estima en **67 horas**.



Bienvenidos al mundo de las Ventas

Profesional de la Venta "El Vendedor"

METODOLOGÍA

Nuestra metodología ONLINE TUTORIZADA combina lo positivo de la formación presencial con lo mejor de la formación telemática esta mezcla de canales de aprendizaje enriquece el método formativo y permite individualizar la formación a cada uno de los alumnos y cubrir, si cabe mejor, los objetivos del aprendizaje. El alumno interactúa con el tutor a través de la plataforma e-learning donde dispone de unidades didácticas con los contenidos, e- actividades tutorizadas y otros recursos formativos, así como el canal de comunicación con el tutor abierto durante el tiempo de apertura del curso establecido.

Trata de desarrollar en el alumno la capacidad de autoorganizarse, capacidades de análisis y síntesis de la información, habilidades para la comunicación escrita y el aprendizaje autónomo desarrollando habilidades para la búsqueda de información que contribuya al enriquecimiento de las e-actividades propuestas a través de libros e internet.

Pretendemos integrar, complementar y conjugar los medios, recursos, metodologías, actividades y técnicas que mejor se ajustan al temario como pueden ser el "Estudio del Caso, Visualización de películas, simulaciones de cálculos, técnicas de coaching, Lecturas para la reflexión, Desarrollo de la DAFO, entre otras.

Cada vez que el alumno termine una unidad didáctica, enviará el cuaderno de ejercicios correspondiente al tutor para su revisión, evaluación y emisión de feedback; el alumno esperará su contestación para poder continuar con el resto del curso. La nota final del curso será el resultado de sumar las notas de cada una de las unidades didácticas con su peso asignado y del cuestionario final.

Recuerde que también podemos desarrollar este programa en la modalidad "in-company" para su equipo de ventas, adaptando y particularizando los contenidos a la situación de su empresa, y combinando así una mayor eficacia del programa formativo con interesantes ventajas de coste. ¡Consúltenos! Estudiamos su situación gratuitamente y sin ningún compromiso.

