



CONSULTING
CHANGE MANAGEMENT



Curso Integral:

Manejo de Objeciones y Técnicas de Cierre de Ventas

Indice

Introducción

Enfoque de Ventas

Temario

Objetivos del Programa

Metodología

Costo

Informes

Introducción

Actualmente el mundo de las ventas exige profesionales con enfoque estratégico, práctico y metodológico que le permita lograr una conexión frente a los diferentes tipos de clientes y el mercado tan competitivo que se viven en los negocios.

El curso de Manejo de Objeciones y Cierre de ventas permite brindar una serie de herramientas y técnicas para enfrentar los retos de la venta actual; ambos temas son de vital importancia y están dentro de los puntos más críticos de mejora de cualquier vendedor.

Este curso permite desarrollar estas habilidades y competencias para generar mayor productividad en el desempeño en sus indicadores de Venta y el Cierre exitoso de negocios.



Enfoque en el ámbito de Ventas

El enfoque que se brinda durante el curso a los participantes es desarrollar habilidades y competencias basado en conceptos, técnicas, estrategias así como argumentos que sustenta los temas de objeciones y cierre de ventas desarrollados por los mejores vendedores profesionales.

Durante la sesión se realizan una serie de ejercicios y dinámicas individuales para enfocar al participante en la aplicación y retroalimentación grupal; con el objetivo de lograr un enfoque real y un aprendizaje significativo de cada tema.

En el curso se analizan videos y de dramatizaciones para crear un contexto dinámico; aplicando la parte teórica y otra práctica para generar un aprendizaje acelerado y la creación de ideas nuevas en cada vendedor; esto en función al producto o servicio que comercialice en su contexto laboral.

Dirigido a Personal
Duración: 8 horas Intensivas

Gerentes y Coordinadores de Venta
Vendedores
Agentes de Venta
Promotores de Venta
Personal de Administración de Venta



Temario

- El Vendedor Profesional
- Principales Habilidades y Competencias del Vendedor Actual
- Etapas de las Ventas
- Etapas Críticas Cierre de Ventas y Manejo de objeciones
- Objeciones de venta
- Marco General
- Manejo y Control de Objeciones de venta
- Principios y reglas
- Tipos de Objeciones
- Objeciones por Teléfono
- Argumento para debatir objeciones
- Aplicación y ejercicios
- El cierre de Venta
- Marco General
- El Cierre Maestro
- Principios y reglas
- Errores del Cierre
- Señales de Cierre
- 10 Cierre Tradicional
- Aplicación y argumentos
- 15 Cierre con Neurolingüística
- Aplicación y argumentos
- Retroalimentación

Objetivos del Programa:

Objetivo General:

El participante conocerá y aplicará las principales técnicas y estrategias para el control y manejo de objeciones de venta así los principales cierre efectivos; aplicando 10 bajo un enfoque tradicional y 15 con lenguaje basado en la neurolingüística.



Objetivos Específicos:

- a. Conocerá las principales y habilidades del Vendedor Profesional.
- b. Desarrollará habilidades y competencias para el control y manejo de objeciones de venta
- c. Analizará principales objeciones de venta así como sus argumentos para fundamentarlas de manera positiva
- d. Identificará las principales obejciones de su producto o servicio estableciendo argumentos sólidos y persuasivos para lograr el cierre de la venta
- e. Conocerá las 25 principales técnicas de cierre de ventas efectivas basadas en los cierres tradicionales y 10 con aplicación de neurolingüística.
- f. Analizará los diferentes tipos de cierres de venta y su aplicación con base a cada característica de cliente o prospecto.

Metodología de Enseñanza:

Teoría y Práctica:

Se aplica una base teórica de 20% y 80% práctica con la finalidad de crear mayor aterrizaje de los temas en un enfoque real y aplicativo.

Análisis de Casos:

Se realizan una serie de análisis de casos en el ámbito de ventas; con la finalidad de validar las estrategias y técnicas de cierre y manejo de objeciones.

Retroalimentación Individual y Grupal:

Se aplica una retroalimentación de casos individuales entre los participantes con el objetivo comprender y analizar los temas; estableciendo un intercambio de ideas y propuestas que dan valor al aprendizaje significativo y aplicación de los conceptos.

Método del Caso:

Como base de nuestra Metodología de Enseñanza se hace una aplicación bajo un el enfoque comercial; con la finalidad de que al término del curso desarrolle las estrategias de aplicación.

Aprendizaje Acelerado:

Nuestro Modelo de Enseñanza se basa en generar un aprendizaje acelerado basado en la parte visual, auditiva y práctica en los temas del curso; con el objetivo de desarrollar de manera rápida y efectiva el aprendizaje estructurado así como la generación de ideas y estrategias de aplicación.



Costo:

\$ 1,980.00 + IVA por Participante
Se aplica un Descuento a Grupos

Pagos:

Tarjetas de Crédito*
Transferencia
Pago OXXO
Transferencia Bancaria
Depósito en Banorte
*Pago con tarjeta aplica 3.5% comisión

Incluye:

- Manual de Participante
- Pluma
- Diploma Valor Curricular
- Coffee Break
- Materiales para la Sesión
- Asesoría
- Coaching Individual
- Platica Grupal para Personal de Servicio Modalidad In Company (Cortesía)

Informes:

cursos@cchmglobal.com

Lada Sin Costo

01-800-439-61-05

Corporativo:

(55) 6838-06-34

(55) 7699-97-96