

Vender en tiempos revueltos

Dónde mira ese que yo no veo...

OBJETIVOS:

Enseñar a los participantes a saber vender con actitud positiva.

DESTINATARIOS:

Cualquier trabajador de la empresa



CONTENIDOS:

- DONDE EMPIEZA EL PROBLEMA
- QUIEN QUIERE SER VENDEDOR?
- NECESITAS VENDER O ERES UN VENDEDOR?
- PERDIDAS DE CLIENTES. MOTIVOS
- ELEGIR SER VENDEDOR
- CARACTERISTICAS DEL VENDEDOR DE ÉXITO.
- FORMAS DE INCREMENTAR LAS VENTAS
- AUMENTAS EL Nº DE CLIENTES
- AUMENTAS EL PROMEDIO DE COMPRAS
- AUMENTAS LA FRECUENCIA DE COMPRAS
- AUMENTAS LA PERMANENCIA DEL CLIENTE
- TECNICAS DE VENTAS
- DISEÑAR LA CEREMONIA DE VENTAS
- APRENDER A CALIFICAR A LOS CLIENTES
- CONVIERTE TUS PRODUCTOS EN BENEFICIOS
- PRESENTACION DE VENTAS “NEGATIVA”
- INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO
- VENDE A QUIEN QUIERA, NO A QUIEN LO NECESITE
- ENSEÑE A SU EQUIPO A PEDIR PERMISO PARA VENDER
- VAYA DE LO CARO A LO BARATO
- CONOZCA LA FORMULA DE SU NEGOCIO
- HAGA DE LA SOBREVENTA ALGO NATURAL EN SU NEGOCIO
- HAGA DE LA VENTA UN MOMENTO INOLVIDABLE PARA EL CLIENTE
- QUE GANO YO CON ESTO?
- LA RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR
- VARIABLES RACIONALES
- EL PRODUCTO
- EL PROCESO
- LAS GARANTÍAS
- LA ACCESIBILIDAD
- EL PRECIO
- VARIABLES EMOCIONALES
- LA MARCA
- LA ACTITUD
- LA FORMULA DEL VALOR DEL VENDEDOR



- ORIGEN DE NUESTRAS ACTITUDES
- APRENDIENDO A VENDER
- LOS 5 PROBLEMAS (PRINCIPALES)
- LA CREATIVIDAD
- LA AUTOESTIMA
- LA COMUNICACIÓN
- LA NEGOCIACION
- LAS OBJECIONES
- TECNICAS DE VENTA
- LA ACTITUD POSITIVA EN LA VENTA

Saber vender con actitud positiva. Quizá no todos seamos vendedores, pero seguro que cualquiera podemos estropear una venta.

José Pomares

