



Seminario Taller

CÓMO LOGRAR VENTAS EFECTIVAS Y EXITOSAS



Universidad de
América

Código SNIES 1715

A woman with dark hair tied back, wearing a white and black striped sweater, is sitting on the floor in an office. She is smiling and looking towards the camera. In front of her is an open laptop. The background shows office shelves with binders. The entire scene is bathed in a warm, orange light. The image is framed by a dark blue border with a white, torn-paper-like edge.

JUSTIFICACIÓN

Entender las necesidades de los clientes, su entorno de negocio, y ***alinear el proceso de compra*** del cliente con el proceso de venta son elementos fundamentales en las relaciones de negocio.

El mundo cambió y por ende las habilidades en ventas también dado que el consumidor tiene nuevas exigencias, los productos y servicios pasan a un plano donde ya no es solo vender, sino entender cómo compran ahora los clientes; por ello los vendedores, deben cambiar sus técnicas de ventas por técnicas de compra.

COMPETENCIAS

Al finalizar este seminario, los participantes:

01

Aprenderán a reconocer el proceso de compra del cliente y alinearlo con su proceso de venta.

02

Identificarán los criterios de impacto que deben estar presentes en una oportunidad de negocio.

03

Aplicarán el proceso de relacionamiento con clientes que les permita agregar valor a su propuesta y diferenciarse de la competencia.

04

Tendrán destrezas para cerrar las oportunidades y generar relaciones de negocio de largo plazo.

OBJETIVOS



Pasar de vender a entender cómo compran los clientes.



Definir el proceso de compra – venta.



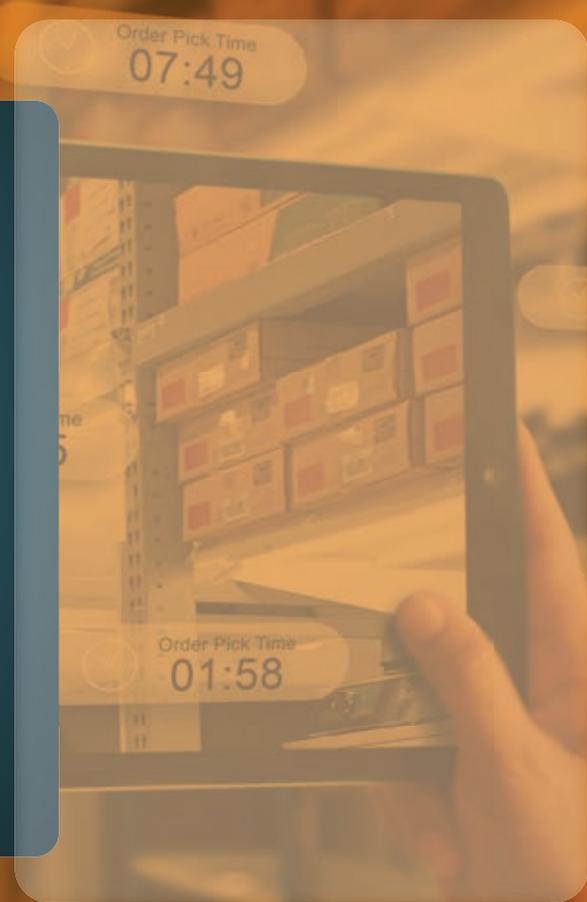
Alcanzar un alto impacto en sus clientes mediante un análisis de necesidades.



Identificar las acciones propias en la venta que permiten alcanzar resultados extraordinarios.

CONTENIDOS

- Las competencias comerciales claves del vendedor exitoso.
- Los fundamentos del proceso de la venta y sus implicaciones.
- El proceso de compra.
- El proceso de venta.
- Alineación de los procesos de compra y venta.
- Identificación de necesidades.
- Razón del cliente para tomar la decisión.
- Propuesta de valor.
- Proceso de relacionamiento con clientes: escucha, persuasión e influencia, proposición, manejo de objeciones y cierre.



DESARROLLO Y METODOLOGÍA DEL PROGRAMA



Cada sesión se realiza bajo la metodología del modelo didáctico operativo (taller), del error a la corrección, basado en documentación, experiencias vivenciales, conceptos y reflexiones.

Se desarrollarán talleres, dinámicas (lúdicas, reflexivas y educativas), ejercicios, análisis, prácticas y compromisos.



Seminario Taller

CÓMO LOGRAR VENTAS EFECTIVAS Y EXITOSAS



Universidad de
América

Código SNIES 1715

www.uamerica.edu.co
www.uniamerica.edu.co

Oficina de Mercadeo y Admisiones
educacion.continua@uamerica.edu.co

PBX: 3376680 Ext. 249, 149 y 156

PBX: 6580658 Ext. 670, 677, 656 y 650

☎ (+57) 3108680919

☎ (+57) 3147269388

EcoCampus de Los Cerros: Avenida Circunvalar No 20 -53

Tel: (60 1) 3376680 / Fax: (60 1) 3362941

Sede Norte: Calle 106 No. 19-18

Tel: (60 1) 6580658

Bogotá D.C., Colombia.