

Habilidades de venta minorista de primera línea



Curso

Muchos vendedores de tiendas minoristas pueden creer que concentrarse en las ventas y lograr los objetivos de ventas es brindar además un excelente servicio al cliente. Sin embargo, cuando usted se enfoca en cómo se siente su cliente y toma decisiones basadas en sus necesidades desarrolla valiosas RELACIONES bidireccionales. Construir relaciones con los clientes y satisfacer sus necesidades es el núcleo de este CURSO DE HABILIDADES DE VENTA diseñado específicamente para los profesionales de ventas minoristas de primera línea.

Duración: 16 horas

Curso "In Company"

**Capacidad máx.: 20
personas**

Costo: Argentina \$71.200

Latinoamérica: US\$700

**Habilidades de venta
minorista de primera línea**



Muchos vendedores de tiendas minoristas pueden creer que concentrarse en las ventas y lograr sus objetivos es brindar además un excelente servicio al cliente. Sin embargo, cuando usted se enfoca en cómo se siente su cliente y toma decisiones basadas en sus necesidades desarrolla valiosas RELACIONES bidireccionales. Construir relaciones con los clientes y satisfacer sus necesidades es el núcleo de este curso de habilidades de venta diseñado específicamente para los profesionales de ventas minoristas de primera línea.

En este curso de capacitación, los participantes aprenderán y practicarán un modelo de cuestionamiento de ventas paso a paso probado que pueden usar de inmediato en cualquier situación de ventas. Estas poderosas habilidades de ventas consisten en hacer las preguntas correctas en el orden correcto. Está diseñado para aumentar la probabilidad de realizar una venta al comprender mejor las necesidades del cliente y al mismo tiempo que el cliente tenga mantener una excelente experiencia con usted y su negocio. Al seguir este modelo probado, sus profesionales de ventas minoristas guiarán con confianza a sus clientes con éxito a través de la experiencia de compra.

Los participantes del curso aprenderán a guiar la conversación de ventas de manera eficiente y efectiva. También aprenderán a:

- Adaptar su estilo de comunicación al cliente
- Preguntar a los clientes sobre sus necesidades dependiendo su estilo personal
- Construir relaciones de confianza a largo plazo

Objetivos del Curso:

Al final de este curso de formación, los participantes podrán:

1. Explicar qué motiva a los clientes (lógico y emocional) a comprar o seguir utilizando un producto / servicio.
2. Explicar cuatro estilos de personalidad; identificar su propio estilo; y adaptar su estilo para establecer una relación con otros estilos de personalidad.
3. Siga un proceso de ventas simple de 5 pasos que les dará la confianza, la energía y el enfoque que necesitan para convertirse en profesionales exitosos en ventas minoristas.
4. Utilizar una poderosa técnica de preguntas de ventas que les permitirá preguntar mejor a los clientes sobre las necesidades.
5. Supere las objeciones comunes y cierre la venta.
6. Aproveche al máximo cada interacción con cada cliente.

Esquema de temas:

Introducción:

1. La poderosa vinculación de ventas y el servicio al cliente
2. Momentos de la verdad.
3. Prácticas de ventas éticas.



**Módulo 1** Conozca sus productos y sus clientes

1. Conozca los productos y servicios que vende de adentro hacia afuera.
2. Conociendo su mercado y competencia.
3. Tipos de compradores con los que trata diariamente.
4. Descubra su propia personalidad / tipo de comprador.

Módulo 2 Cada acción crea la oportunidad

1. Saludar al cliente correctamente
2. Tener una presentación profesional
3. Descubriendo las necesidades del cliente
4. Apertura Técnica de interrogación

Módulo 3 Satisfacer las necesidades del cliente no las suyas

1. Características, ventajas y beneficios de sus productos y servicios
2. El beneficio adecuado para el cliente adecuado
3. Identificación de los criterios de decisión del cliente

Módulo 4 Maneje las objeciones y cierre la venta

1. Tipos de objeciones
2. Manejo del "precio" la objeción más común
3. Modelo de manejo de objeciones
4. Nueve técnicas de cierre

Módulo 5 Postventa y seguimiento:

1. Acciones de seguimiento posventa de mejores prácticas sin dejar piedra sin remover
2. Actividad lluvia de ideas inversa
3. Actividad de conclusión

Prácticas del Curso

- Potente rompehielos de apertura que establece el vínculo entre ventas y servicio.
- Exploración de la teoría de las mejores prácticas
- Debates grupales dirigidos por el facilitador
- Actividad de autodescubrimiento
- Aprendizaje basado en juegos
- Ejercicios de práctica

Formulario de evaluación de coaching para gerentes de tienda: una herramienta muy útil para los gerentes de tienda que se toman en serio el desarrollo de sus equipos y quieren ayudarlos a mejorar. Esta herramienta de coaching (personalizable) puede ser utilizada por gerentes de tienda y líderes de equipo para poder observar la situación de sus vendedores.





Rendimiento durante la venta y tomar notas detalladas según el proceso de ventas introducido en el programa, el diseño facilita la retroalimentación instantánea y el seguimiento de lo que hizo el agente en cada paso del proceso de ventas y preguntas.

Condiciones Generales del Curso

Por favor revisar la información financiera y consideraciones generales de acuerdo a la propuesta de Capacitación presentada.

Duración del Curso	16 horas
Tipo de Entrenamiento	In Company
Nombre del Programa	Habilidades de venta minorista de primera línea
Lugar	A designar por el cliente
Número de participantes	20 personas
Honorarios del Curso Argentina	\$ 71.200.00 (pesos argentinos, setenta y uno mil doscientos)
Honorarios del Curso Latinoamérica	US\$ 700,00 (dólares estadounidenses setecientos)

Los honorarios no incluyen*

- Pasajes aéreos
- Hotelería y comidas
- Traslados

*No valido para CABA y GBA

Las fechas de este programa tienen que ser definidas entre **EL CLIENTE** y **Dionisio Melo Internacional** de común acuerdo. Equipo, material complementario y salón de capacitación según requerimientos serán suministrados por **EL CLIENTE** de acuerdo a las necesidades del curso.

1. Salón
2. Mesa en forma de U o mesas para cuatro personas.
3. Mesa de apoyo para el entrenador
4. Proyector multimedia
5. Laptop o PC con conexión a multimedia, entrada de USB
6. Papelógrafo (Rotafolio) y Hojas para Papelógrafo, Fibrones (Plumones) 4 colores varios juegos
7. Hojas en blanco para los participantes
8. Identificador para cada uno de los participantes
9. Lápiz o lapicero para cada uno de los participantes

Dionisio Melo Internacional enviará por correo electrónico una carpeta maestra para ser reproducida por **EL CLIENTE** con el material del curso teórico – práctico cinco días antes a la impartición del curso.

**Forma de Pago ARGENTINA**

50 % anticipado
50% al finalizar el curso
Factura C

Forma de pago LATINOAMERICA

100% efectivo en dólares durante en curso
*IMPORTANTE: Los honorarios fijados son libres del impuesto a la renta, IGV, IVA u otros impuestos que solicite el país de la empresa contratante.

Dionisio Melo

Dionisio Melo ha producido más de cincuenta programas de formación de ventas, supervisión y gerencia de ventas que cubren todo el espectro de los comportamientos humanos y corporativos. Estos programas que han sido el resultado de más de veinte años de investigación y de experiencias, son algunas de las mejores herramientas actuales de formación existentes en formación de ventas.

Estos programas de formación se emplean en pequeñas y grandes empresas, para mejorar la eficacia directiva, para incrementar las ventas, y para capacitar al personal en vistas a que obtengan los mejores resultados.

Cada programa está diseñado para garantizar un rápido aprendizaje e inmediatos resultados. Emplean un único formato con Dionisio Melo participando personalmente en cada uno de los programas que están combinados con procesos especiales puesta en práctica en los que incluyen ejercicios, juego de roles, técnicas de autoanálisis y a si el participante concluye cada programa de formación con nuevos niveles de prestaciones.

Los programas se pueden usar por separado o se pueden combinar en una serie que, con una duración de varios meses o días, alcanza una mayor efectividad. Cada programa es definitorio y está diseñado y adaptado al cliente según sus necesidades.

Al terminar los programas los participantes pueden alcanzar su máximo potencial. Al concluirlos, cuentan con más claridad de ideas, responsabilidad personal y compromiso con ellos mismos y con la organización.

Los participantes se hacen más positivos, se centran más en los propósitos y aprenden a controlarse. Aprenden a fijar metas, a organizarse a sí mismos para lograr una mayor eficacia y a ejercer como miembros de equipos de alta calidad.

La eficacia de los programas radica en su simplicidad, basada en la teoría y en la práctica de treinta y cinco años de ventas.

Tanto los participantes en talleres abiertos como las empresas que lo incorporan como programas "In Company", hablan de los inmediatos y sostenidos incrementos en ventas de un 10, un 20 y hasta un 30% en 90 días después de participar de estos programas.

