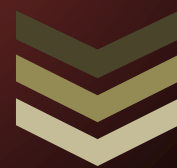


Curso profesional de ventas, manejo de objeciones y cierre



Curso Virtual o Presencial

Este curso se centra en las habilidades más importantes de un profesional de ventas: hacer buenas preguntas, manejar objeciones y cerrar la venta. Si bien cualquiera puede aprender qué preguntas hacer, este programa se enfoca en cómo hacer preguntas de una manera que hará que sus clientes se abran. El programa presenta una técnica de cuestionamiento de ventas profesional probada paso a paso que se puede poner en acción de inmediato, en cualquier situación de ventas.

Esta poderosa técnica de preguntas de ventas se trata de hacer las preguntas correctas en un orden particular. Siguiendo un modelo de cuestionamiento específico en el que trabaja en colaboración con el cliente para llegar a una solución de beneficio mutuo.

Duración: 8 horas

Curso "In Company"

Capacidad máx.: 20 personas

Costo: Argentina \$ 56.200

Latinoamérica: US\$ 1500

Curso profesional de ventas, manejo de objeciones y cierre



Curso profesional de ventas, manejo de objeciones y cierre

Este curso se centra en las habilidades más importantes de un profesional de ventas: hacer buenas preguntas, manejar objeciones y cerrar la venta. Si bien cualquiera puede aprender qué preguntas hacer, este programa se enfoca en cómo hacer preguntas de una manera que hará que sus clientes se abran. El programa presenta una técnica de cuestionamiento de ventas profesional probada paso a paso que se puede poner en acción de inmediato, en cualquier situación de ventas.

Esta poderosa técnica de preguntas de ventas se trata de hacer las preguntas correctas en un orden particular. Siguiendo un modelo de cuestionamiento específico en el que trabaja en colaboración con el cliente para llegar a una solución de beneficio mutuo.

Los clientes compran porque tienen necesidades. Si no hay necesidad, no hay venta. Una gran parte de ser un vendedor profesional es identificar, desarrollar y satisfacer las necesidades de sus clientes. Cuanto más claras sean sus necesidades, más probabilidades tendrá de dar en el clavo y hacer una venta. ¿Cómo comienzan las necesidades? Comienzan como problemas o insatisfacciones que siente su cliente. y para convertir esos problemas en necesidades, siga la técnica de venta de preguntas ABIERTAS que, en resumen, es preguntar:

- Preguntas operativas para establecer una base de partida para la venta.
- Preguntas de sondeo para exponer un problema,
- Preguntas de efectos para expandir el problema en otras áreas, y
- Preguntas precisas para desarrollar la importancia de encontrar una solución.

El trabajo como vendedor profesional es hacer preguntas y controlar la conversación y hacer sus preguntas de una manera que lleve al cliente a su solución / producto.

Además del poderoso modelo de preguntas anterior, este programa también cubre los conceptos básicos para manejar adecuadamente las objeciones de venta y cerrar la venta. Destaca el hecho de que cuando un cliente presenta una objeción durante la venta, no siempre son malas noticias. De hecho, puede ser una señal de compra.

Este programa de capacitación presenta un modelo simple de manejo de objeciones que le permite lidiar con las objeciones con mayor confianza y profesionalidad con un enfoque en una técnica específica y efectiva para manejar la objeción más común "Precio". El programa también presenta nueve técnicas diferentes de cierre de ventas que ayudarán a los vendedores a cerrar las ventas con más confianza, aumentar su tasa de cierre y lograr los objetivos financieros.

Puntos clave del aprendizaje

- Haga preguntas que identifiquen los problemas del cliente.
- Profundizar en las necesidades del cliente para revelar áreas específicas de dificultad o insatisfacción.
- Dirija las preguntas hacia una solución / producto / servicio que tenga.
- Dirija sus preguntas hacia las consecuencias, implicaciones, o efecto del problema del comprador.
- Magnifique los problemas del cliente hasta el punto en que el cliente siente la necesidad de solucionarlos.





- Maneje las diferentes objeciones de ventas de manera más efectiva y segura
- Comprenda nueve técnicas diferentes que se pueden utilizar para cerrar la venta.

Breve reseña

1. Preguntas de apertura técnica de venta.
2. Preguntas operativas.
3. Preguntas de sondeo.
4. Necesidades cálidas y calientes.
5. Preguntas sobre efectos.
6. Clave las preguntas.
7. Ejercicios de práctica de habilidades.
8. Tipos de objeciones.
9. Modelo de manejo de objeciones.
10. Manejo de la objeción del "precio".
11. Nueve técnicas de cierre.

Condiciones Generales del Curso

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

Duración del Curso	8 horas
Tipo de Entrenamiento	In Company
Nombre del Programa	Curso profesional de ventas, manejo de objeciones y cierre
Lugar	A designar por el cliente /Virtual
Número de participantes	20 personas
Honorarios del Curso Argentina	\$ 56.200 (pesos argentinos, cincuenta y seis mil doscientos)
Honorarios del Curso Latinoamérica	US\$ 1500,00 (dólares estadounidenses un mil quinientos)

Los honorarios no incluyen

- Pasajes aéreos*
- Hotelaría y comidas*
- Traslados*

*No valido para CABA y GBA |Argentina

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 el curso
*IMPORTANTE: Los honorarios fijados son libres del impuesto a la renta, IGTV, 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.

