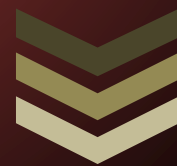


# Habilidades profesionales de venta



## Curso

Muchos vendedores caen en la trampa de hablar demasiado. Simplemente no pueden esperar para contarles a los clientes todo sobre las características o beneficios que traerá su producto / servicio o cuán grande es su empresa sin comprender primero las necesidades y deseos del cliente, lo cual no es el mejor enfoque para vender.

**Duración: 16 horas**

**Curso "In Company"**

**Capacidad máx.: 20  
personas**

**Costo: Argentina \$80.500**

**Latinoamérica: US1200**

**Habilidades profesionales de venta**



## Habilidades Profesionales para vender

Muchos vendedores caen en la trampa de hablar demasiado. Simplemente no pueden esperar para contarles a los clientes todo sobre las características o beneficios que traerá su producto / servicio o cuán grande es su empresa sin comprender primero las necesidades y deseos del cliente, lo cual no es el mejor enfoque para vender.

Este extenso programa de capacitación en ventas de dos días guiará a los participantes hacia el descubrimiento del conjunto de habilidades y la mentalidad "Correctas" que debe poseer un vendedor profesional. Desde controlar las conversaciones con los clientes hasta hacer las preguntas correctas para descubrir las necesidades de los clientes, este programa mejorará la capacidad del personal de ventas para conectarse mejor con los clientes, superar las objeciones y cerrar la venta con confianza y entrega eficaz de los objetivos comerciales y de ventas.

El núcleo de este programa enseña un enfoque de ventas más eficaz y profesional que depende principalmente de hacer una serie de preguntas en un orden específico que le permitirá conocer las necesidades de sus clientes y no solo descubrir problemas, sino también hacer preguntas que hagan que el cliente se da cuenta de que el problema con el que ha estado avanzando cómodamente ahora es demasiado grande para ignorarlo.

Vender a diferentes tipos de personalidad

Además, muchos vendedores también tienen un estilo de venta único y preferido y les resulta difícil vender a diferentes tipos de compradores. Usan una estrategia de hacer amigos con los clientes y, aunque esto funciona a veces, ciertamente hay compradores a los que simplemente no les gusta este enfoque en absoluto. Parte de este programa se centrará en tratar con diferentes personalidades de compradores y en cómo tener esto en cuenta y adoptar un enfoque ligeramente diferente con cada cliente lo ayudará a tener más éxito y cerrar más ventas.

### Objetivos del Curso:

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

- Comprenda lo que se necesita para tener las habilidades y la mentalidad adecuadas para vender.
- Conecte mejor con los clientes, supere las objeciones y cierre las ventas con confianza y eficacia para lograr los objetivos de ventas.
- Aprender y practicar una técnica de cuestionamiento de ventas eficaz que aumentará la probabilidad de realizar una venta al comprender mejor las necesidades del cliente y al mismo tiempo mantener una excelente experiencia del cliente.
- Comprender los 4 principales estilos de comportamiento y tipos de personalidad y cómo vender a cada tipo de comprador.

### Esquema de temas:

1. Introducción a la venta profesional
2. Conjunto de habilidades y mentalidad de venta profesional
3. El vendedor perfecto - Actividad



**Módulo 1: El conjunto de habilidades de venta profesional**

1. Controlar una conversación
2. Usando el poder de las preguntas
3. La técnica de venta de preguntas ABIERTAS
4. Preguntas operativas, de sondeo, de efectos y precisas

**Módulo 2: Escuche y conozca sus características, ventajas, beneficios (conjunto de habilidades)**

1. La importancia de escuchar
2. Características, ventajas y beneficios
3. Beneficios específicos para el cliente
4. Identificación de los criterios de decisión del cliente

**Módulo 3: Manejar objeciones y cerrar la venta**

1. Tipos de objeciones
2. El modelo de manejo de objeciones de APAC
3. Manejo del "precio" de objeción más común
4. Nueve técnicas de cierre

**Módulo 4: La mentalidad de venta profesional**

1. El estado de ánimo adecuado para vender
2. Cuantos más "No" recibas
3. Visualiza tu venta
4. Sepa lo que está vendiendo al revés.

**Módulo 5: Comprensión de los tipos de compradores y seguimiento**

1. Comprender los diferentes estilos de comportamiento y tipos de personalidad.
2. Descubra su estilo principal de comportamiento y tipo de personalidad
3. Vender a diferentes estilos de personalidad
4. Posventa y seguimiento

**Condiciones Generales del Curso**

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

<b>Duración del Curso</b>	16 horas
<b>Tipo de Entrenamiento</b>	In Company
<b>Nombre del Programa</b>	Curso profesional de Gerencia de ventas
<b>Lugar</b>	A designar por el cliente





<b>Número de participantes</b>	20 personas
<b>Honorarios del Curso Argentina</b>	\$ 80.500,00 (pesos argentinos, ochenta mil quinientos)
<b>Honorarios del Curso Latinoamérica</b>	US\$ 1200,00 (dólares un mil doscientos)

**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 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.

