

Curso: Técnicas de venta en almacenes

Objetivo

Asimilar hábitos de cordialidad, herramientas de manejo de objeciones, técnicas de negociación y estrategias de cierre de ventas.

Justificación

Todos los días encontramos 90% de los vendedores con el 50% de información. La inteligencia, el entusiasmo y la experiencia no sustituyen al conocimiento.

Metodología

Mediante los talleres personalizados, el vendedor puede identificar hábitos y comportamientos que son perjudiciales al vender.

16 Horas en las oficinas del cliente.

4 sesiones de 4 horas cada una.

Grupo presencial de 4 a 12 personas.

Evaluación de contenidos y diploma.

Acceso al curso online en

<https://tdb.com.co/cursosdeventas/curso6/>

16 talleres personalizados.

50% Teórico. 50% Práctico.

Contenido

Sesión 1: Atención

28 Técnicas para captar la atención.
Herramientas de cordialidad y negociación.
Elimine hábitos antipáticos.

12 Características del vendedor ideal.
Detecte hábitos que lo hacen menos efectivo e identifique sus habilidades.

8 Juicios al decidir comprar.
Al comprar, su producto, empresa, usted y precio son juzgados.

25 Técnicas para lograr empatía.
El vendedor como el doctor diagnostica y receta el tratamiento a un problema.

Sesión 2: Interés

5 Pasos al diagnosticar problemas.
Ayude a su prospecto con el método de ventas más estudiado y probado en USA.

31 Causas del fracaso del vendedor.
Porque hay gente que solo fracasa. "The Philosophy of Achievement" o "The Secret".

12 Pasos para despertar el interés.
Logre que su producto, su empresa, su precio y usted sean diferentes.

7 Pasos del mayor secreto empresarial.
Sin conocerlo el vendedor está desnudo.
Un secreto a la vista de todos.

Sesión 3: Deseo

Palabras prohibidas al vender.
El águila produce, no como el pato que no camina, nada y ni vuela bien.

47 Herramientas para persuadir.
Corregir hábitos que lo hacen menos certero en la entrevista de ventas.

24 Señales de Cierre.
Detectarlas para saber si no estamos perdiendo el tiempo con esa persona.

12 Errores del vendedor.
Que hacen que 2 de cada 3 desistan antes de cumplir el primer año vendiendo.

Sesión 4: Acción

7 Técnicas para detectar mentiras.
Lea el lenguaje corporal de su prospecto y enfatice su mensaje acertadamente.

Código Internacional de Marketing.
Directrices sobre marketing y publicidad, a nivel mundial logrando autoregulación.

40 Herramientas de negociación.
Según el mejor negociador del mundo: "Me importa pero no demasiado".

7 Estrategias de cierre.
Maneje las 7 objeciones más comunes y diseñe cierres efectivos.

Conferencistas

Marcela Posada

Economista
25 años de experiencia en el sector financiero e industrial.
Perfil gerencial y comercial de alto nivel.
Ha trabajado como:
Gerente Comercial en DIMETAL.
Gestor de portafolios de inversión en AFP SANTANDER.
Directora Comercial en LEASING BOLIVAR.
Ejecutiva de Cuenta en DECEVAL S.A.

Myriam Hernández

Economista
25 años de experiencia en el sector financiero e inmobiliario.
Coach certificada en equipos comerciales.
Ha trabajado como:
Gerente general en GRUPO CRONOS.
Asesor comercial en LEASING POPULAR.
Comisionista de Bolsa en STANFORD BOLSA Y BANCA.
Asesora empresarial en CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ.
Analista de inversiones en FIDUCIARIA POPULAR.

Agustín Blanco

Ingeniero electrónico

25 años de experiencia en liderazgo de equipos de alto desempeño.

Certificado en presentación de propuestas y licitaciones.

Ha trabajado como:

Gerente de desarrollo de negocios en EZENTIS.

Gerente comercial y administrativo P&I Group.

Gerente regional en TELEFONICA.

Gerente comercial empresas en CARVAJAL.

Subgerente nacional de ventas en SIEMENS.

Harry Walt Rosales

Ingeniero electrónico

25 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Especialista en publicidad digital.

Ha trabajado como:

Gerente del TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ.

Gerente del Caribe de CALATEL S.A.

Gerente de ERICTEL S.A.

Gerente de Negocios en INFORMACIÓN & TECNOLOGÍA S.A.

Líder de proyectos en ERICSSON.

Autor de 5 libros: Técnicas de venta directa, Técnicas de venta por teléfono, Técnicas de liderazgo y coaching 6 sigma, Técnicas de marketing digital y Técnicas de venta consultiva.

Conferencista de Marketing en la

Universidad Javeriana, Sergio Arboleda, Gran Colombia, Libertadores, Militar y EAN.

Empresas Capacitadas

BALOR S.A.S.
BOSH
CASA VINICOLA
COLVENFAR
DIMETAL
FIAT
FORD
FREY WILLE
FRULAND
GAIRA CAFÉ
GO BIKES
INCOLÁCTEOS
PANAMERICANA
PERFECT HARMONY
QSM CHEMICALS
QUALITY VISION TECHNOLOGIES
SCHUNK
WORLD SERVICE GROUP

Testimonios de nuestros alumnos:

"Es una pena dejar que un cliente salga del almacén sin comprar".

Daniela Perez.

Gerente.

"Gracias por la terapia de choque al mostrarnos que sabemos pero no lo decimos bien".

Claudia Rodriguez.

Vendedora.

"Sin argumentación no sirve de nada tener un local".

Carlos Hernandez.

Gerente.

Contacto

PBX: 883 9969

CEL: 310 258 3268

info@tecnologicodebogota.com

info@tdb.com.co

Calle 42 #26 b 06 Of. 304

Bogotá, Colombia

Tecnológico de Bogotá

NIT 900235303 – 0

www.tecnologicodebogota.com

\$1,000,000 incluido IVA por grupo