

Escuela Latinoamericana de Negocios

Comience el año 2010 con utilidades.

Capacitación de verano (in company)

Curso: Técnicas de venta y negociación.

Objetivo: Una forma de iniciar fuertemente este año 2010 que se nos avecina, es aprovechando esta época de verano en la cual la actividad comercial baja sustancialmente, en capacitar a nuestros ejecutivos de venta de manera tal que al empezar marzo, ya cuenten con todo el instrumental teórico y práctico como para aprovechar el máximo potencial de ventas que todo el mercado les permite.

Metodología: Con tal propósito hemos diseñado este curso de capacitación compuesto de la siguiente metodología.

- Programa de diagnóstico del personal por asistir, de manera tal de conocer sus principales **falencias en relación con los temas posteriormente a tratar.**

- Programa de capacitación, con dicha información se procede a ajustar el temario propuesto poniendo énfasis en aquellos aspectos que nos interese modificar o bien potenciar en los asistentes a las actividades.

- Programa de seguimiento del personal que asistió a la actividad de capacitación de manera tal de conocer en terreno la aplicación práctica de toda la instrumentalización adquirida.

Temario: Los principales temas a tratar serán los siguientes: (de requerir mayor amplitud en los mismos solicítelos a nuestra oficina y se los haremos llegar a la brevedad).

- Importancia de la gestión de ventas para la empresa.
- El vendedor como comunicador
- Perfil del vendedor idóneo
- Características del vendedor moderno
- Organización del trabajo del vendedor
- El cliente como centro de nuestra actividad comercial
- Distintos perfiles psicológicos de clientes
- El proceso de ventas y sus fases constituyentes
- Importancia de la prospección de clientes
- Técnicas de sondeo o indagación de las necesidades del cliente
- Manejo eficiente de las objeciones
- Manejo eficiente de las señales de compra
- Técnicas de cierre existentes.

Particulares

- Duración 16 hrs.
- Incluye: Carpeta del alumno, Coffee-break y certificado de participación.
- Forma de pago, tres cheques, al día, 30 y 60.-
- Descuento de 10% por pago contado.
- Tres horarios disponibles Mañana, Tarde y Noche.

En caso de empresas:

- Puede hacer uso de franquicia SENCE 100%.
- Capacitación puede realizarse en oficinas del cliente.
- Los cursos pueden ser personalizados en contenidos a requerimiento del cliente.
- Horarios y fechas sujetos a cambios según disponibilidad de cupos y/o preferencias del cliente.

Relatores-Consultores con sólida experiencia en Sistemas ERP Softland y SAP

www.latinneg.cl

capacitacion@latinneg.cl

(02) 231 90 88

Av. Providencia 2608, Piso 5, Oficina 54, Providencia, Santiago