

NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE VENTAS

OBJETIVO

El participante será capaz de cerrar más y mejores ventas. En lo particular los participantes aplicarán técnicas y desarrollarán habilidades para;

- Comunicar mejor los beneficios del producto.
- Negociar mejor y más rápido.
- Rebatir objeciones y resolver problemas a los clientes

DIRIGIDO A

Mandos medios de la organización, gerentes, futuros gerentes, jefes de ventas, así como a personal del área de ventas y toda persona interesada en tomar el curso.

DURACIÓN

16 Horas.

TEMARIO:

1. Negociaciones aplicadas a ventas como una actividad de doble ganancia
 - 1.1. Competencias de Comunicación para la Negociación.
 - 1.2. Propósitos y metas de una negociación y qué significa lograr una buena negociación.
 - 1.3. Características de los negociadores exitosos.
 - 1.4. Aplicaciones de la habilidad de negociación.
 - 1.5. Fases del proceso de negociación, como operar cada fase.
 - 1.6. Estilos y estrategias de negociación.
 - 1.7. Tips para la negociación.
 - 1.8. Separar el objeto de la negociación de los problemas que pueda haber con las personas.
 - 1.9. Cómo facilitar el logro de acuerdos.
 - 1.10 Ejercicios prácticos y casos de negociación.
2. Técnicas para mejorar el Cierre de Ventas.
 - 2.1. Análisis de las resistencias más comunes a las que enfrenta el asesor de ventas.
 - 2.2. Cómo reaccionar cuando el cliente dice que "no".
 - 2.3. Solución de problemas al cliente.
 - 2.4. Uso de técnicas para la negociación y el vencimiento de objeciones.
 - 2.5. Directrices y métodos para el cierre de ventas. Proyección de seguridad al cliente.