

**DIPLOMADO EN VENTAS
COMO INCREMENTAR LAS VENTAS EN EPOCA DE
CRISIS 20 HRS.
OBJETIVO**

Dirigido a: El Personal de tu empresa, **Vendedores de Telemarketing, Promotores(as), Demostradoras(es), Vendedores de Cambaceo o Venta Directa, Vendedores de Mostrador, Ejecutivos de Cuenta, Distribuidores de Multinivel, vendedores independientes y Toda la Fuerza de Ventas de tu empresa**

Objetivo: Con Nuestro Curso de Ventas, El Participante (vendedor) Primeramente valorará tu empresa, organización a la que pertenece y que por lo tanto debe esforzarse por la empresa; Mostrando una actitud de mayor competencia y logro, no escatimará esfuerzos y siempre estará dispuesto a dar su máximo. En el área técnica, dominará las más impresionantes técnicas de ventas...de ésta forma el vendedor podrá siempre “salirse con la suya” incrementando sus ventas personales, obviamente su nivel de comisiones aumentará notablemente...pero sobretodo la actitud de servicio hacia el cliente, en combinación con las poderosas técnicas para influir en otros que tu vendedor sabrá aplicar **SE INCREMENTARÁN LAS VENTAS DE TU EMPRESA UTILIDADES serán claramente SUPERIORES y el rendimiento de tu grupo de ventas será en lo individual y en lo colectivo ALTAMENTE EFICIENTE y PRODUCTIVO**

**Ventas bajas, Falta de productividad en tu fuerza de ventas??
Con la autoestima por los suelos y sin confianza en sí mismos???
Carentes de objetivo... sin rumbo, sin metas???
Mentalidad hacia abajo, mirando al piso, siempre con mil excusas???
Sin fortaleza... Sin Compromiso... Sin amor a la empresa???
Sin el conocimiento apropiado de la VENTA???
Confunden características de tu producto, con las ventajas del mismo?
Sin técnica para abrir una presentación o CERRAR una VENTA??**

TEMARIO

El Asesor Profesional de Ventas

El curso de mayor éxito para profesionales de ventas.

Técnicas de Ventas

Conozca los fundamentos básicos para poder realizar una venta.

Venda mas y mejor

La productividad en ventas

La Negociación en Ventas

Las mejores estrategias para negociar en ventas.

Técnicas de Éxito para el Cierre de Ventas

Le ayudará a realizar un cierre de ventas con éxito.

La Comunicación Vendedora

Como mejorar la comunicación con el cliente.

La Importancia de la Imagen y Personalidad del Vendedor

El significado de una buena imagen y actitud para obtener presencia profesional

Como vender en Ferias y Exposiciones

Todos los aspectos a considerar en este tipo de eventos.

Como hacer Telemarketing con Éxito

Conozca las técnicas de telemarketing para aumentar sus ventas

Estrategias de Servicio al Cliente

Las estrategias de éxito para mejorar el servicio al cliente.