



CURSO

VENTAS RETAIL



¿Qué incluye?



Modalidad
B - Learning



Duración
8 horas (sesiones de 2 y 4 horas)



Enfoque
Práctico



Videoconferencias en vivo



Asesoría
Apoyo en el campus virtual



Diploma digital



¿Qué aprenderás en el curso **Ventas Retail**?

- Mejorar sus habilidades al momento de vender y enfrentar objeciones.
- Concretar los cierres de venta.
- Conocer según el estilo de PNL cuál es la mejor manera de vender a un prospecto potencial.
- Manejar las herramientas de cross selling (venta cruzada) y up selling (incremento de ticket promedio).

¿A quién está dirigido el programa?

- El seminario está dirigido a vendedores de tiendas por departamentos, casas de artículos para el hogar, librerías, ferreterías, farmacias y cualquier otro establecimiento de ventas al detalle.

¿Cómo funciona la modalidad **B - Learning**?

- Encuentros presenciales por medio de **videoconferencias en vivo**.
- Realización de **actividades de práctica** durante los encuentros presenciales donde se recibe **retroalimentación**.
- **Asesoría profesional** para reforzar temas o resolver dudas por medio de foro en Aula Virtual.



Contenido

✕ **Indagar para argumentar:**

- La investigación de necesidades
- El arte de preguntar
- Tipos de entrevistados
- Tipos de preguntas
- Presentación del producto/ servicio
- Reglas de oro para argumentar

✕ **Manejo de objeciones**

- Fuentes de objeciones
- Pasos para enfrentar objeciones.
- Cierre de la venta
- Técnicas de cierre

✕ **Sincronización mental con el cliente (PNL)**

- Tipos de clientes
- Claves visuales para calibrar al cliente
- Acoplamiento de canales sensoriales
- Creencias y comunicación
- Nuevas creencias comerciales

✕ **La Venta cruzada**

- Diferencia entre cross selling y up selling
- Beneficios del cross selling



Facilitador



Johnny Franciscus Gallegos Vides

Lic. en Administración de Empresas

28 años de experiencia a nivel centroamericano, en el rubro farmacéutico, visita médica, manejo de fuerza de ventas, distribuidores, al mismo tiempo 5 años de experiencia en manejo de productos de consumo masivo, manejo de KAM, impulsadoras, supervisores de venta, 5 años en gerencia de productos y categorías, conocimiento de administración de categorías, y mercadeo.

5 años como gerente general en retail, manejo de más de 20 puntos de ventas. 10 años en la formación en ventas a diferentes rubros, desde restaurantes, visita médica, como distribuidoras de licores y productos de consumo masivo.

Inversión económica por participante

\$0.00*

*con el apoyo de INSAFORP

Monto incluye:

- × Acceso a videoconferencias
- × Apoyo en Campus Virtual
- × Diploma de participación

Pasos de inscripción

- × Reservar cupo (máximo 7 personas por empresa).
- × Cotizar al ISSS y contar con al menos 3 empleados en planilla.
- × Completar solicitud en PDF Editable con firma y sello y anexar planilla de ISSS y comprobante de pago.
- × Enviar la solicitud con al menos 6 días antes de la fecha de inicio del curso.



Cel. 7172 - 5059
7180 - 9799



Centro Comercial
La Joya, Local 17
La Libertad, El Salvador



info@clientesencantados.com



www.clientesencantados.com

