



CURSO

VENTAS DE IMPACTO EN TIEMPOS DE CRISIS





¿Qué incluye?



Modalidad
B - Learning



Duración
16 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 de Impacto en Tiempos de Crisis?**

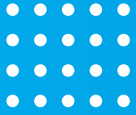
- Ordenar su planificación de ventas.
- Mejorar sus habilidades al momento de vender.
- Fortalecer el manejo de objeciones.
- Concretar los cierres de venta.
- Realizar presentaciones exitosas.
- Formular preguntas de acuerdo al tipo de cliente.
- Conocerá la respuesta del porqué compra la gente.
- Conocerá la diferencia que hay entre venderle a un hombre y a una mujer.

¿A quién está dirigido el programa?

- Vendedores de cualquier rubro que requieran fortalecer sus técnicas de ventas.

¿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

- ✘ Las ventas enfocadas en el punto de venta**
- ✘ Planeación previa a las visitas de ventas**
- ✘ Planeación y el plan de acción POA**
- ✘ Recopilación de datos de clientes para visita de venta**
- ✘ ¿Cómo generar una buena impresión como vendedor hacia el cliente?**
- ✘ ¿Cómo vender características y beneficios de los productos?**
- ✘ Visitas de ventas eficaces**
- ✘ La presentación en la visita de ventas**
- ✘ Comprobaciones y evidencias del producto**
- ✘ Manejo de objeciones de clientes**
- ✘ El cierre de ventas**
- ✘ El análisis después de la visita**



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

