

“TÉCNICAS DE VENTAS EXITOSAS”

CAPACITADOR:

JUAN PABLO PALMIERI



1- Principios de la Venta

- a.** Necesidades y Deseos.
- b.** Necesidades funcionales y Supra funcionales
- c.** El deseo y su mecanismo
- d.** La venta como satisfactor de las necesidades
- e.** ¿Cuál es la función del vendedor?
- f.** El concepto de valor
- g.** La venta como adición de valor
- h.** Beneficio como concepto clave
- i.** Principales tendencias

2- Construyendo lazos con el cliente

- a.** Definiciones
- b.** Perfiles de Clientes
- c.** Roles y funciones
- d.** Comunicación

3- Los procesos de la venta

- a.** Contacto Inicial
- b.** Indagación
- c.** Objeciones
- d.** Propuestas de Solución
- e.** Cierre de Venta

4- La Organización y la Venta

- a.** Objetivos
- b.** La Planificación
- c.** Lo Urgente Vs. Lo Importante
- d.** Coaching