



SEMINARIO INTEGRAL DE VENTAS

Módulo I: COMUNICACIÓN

Estrategias exitosas en materia de comunicación. 2) Los distintos estilos de elección. Creencias – valores culturales – mitos y leyendas. 3) El valor de las Metáforas. ¿Qué es la comunicación? Que es la comunicación en la empresa? Sistemas de comunicación. Factores que intervienen en el proceso de la comunicación. Comunicación verbal y no verbal. Interpretar la fisiología.

Módulo II: EL CLIENTE

El cliente: Proceso de compra - Ficha de cliente – Base de datos – desarrollo del plan de visitas - abordaje y atención – proceso de negociación (aspectos a tener en cuenta) – clasificación estratégica – los procesos vinculares y su influencia (crédito – cobranzas – logística – producción).

Módulo III: TECNICAS DE VENTAS

Técnicas de ventas – consideraciones por especie – las ventas dentro de la estrategia global de la empresa – el liderazgo en el proceso de ventas – tipos de capacitación y entrenamiento estratégico. Los aportes de la calidad y el marketing. Los equipos de ventas, concepto – eficacia – diferencias.

Módulo IV: TERRITORIO DE VENTAS

Territorio de ventas: Problemas típicos de administración de territorios y sus soluciones - Asignaciones - Dimensión de la fuerza de ventas.

Módulo V: EL PROCESO DE COMPRA

El cliente: Proceso de compra - Ficha de cliente – Base de datos – desarrollo del plan de visitas - abordaje y atención – proceso de negociación (aspectos a tener en cuenta) – clasificación estratégica – los procesos vinculares y su influencia (crédito – cobranzas – logística – producción).

Módulo VI: EL PRESUPUESTO

Presupuesto de ventas: Metodología para su obtención - Cálculo de las potencialidades del mercado – segmentación – concepto y tipos.

Módulo VII: AUDITORIA Y ESTRATEGIA DE VENTAS

Técnicas de ventas – consideraciones por especie – las ventas dentro de la estrategia global de la empresa – el liderazgo en el proceso de ventas – tipos de capacitación y entrenamiento estratégico. Los aportes de la calidad y el marketing. Los equipos de ventas, concepto – eficacia – diferencias.

NOTA: Los programas son ajustables a requerimiento en lo que respecta a temática, metodología, carga horaria y contenidos.