

¡EN LA EMPRESA TODOS SOMOS VENEDORES!

Está más que comprobado, que un equipo de ventas **bien entrenado**, será mucho más competitivo y alcanzará siempre sus cuotas y objetivos bajo cualquier circunstancia adversa.

SEMINARIO-TALLER 100% PRÁCTICO

Técnicas y destrezas para

“El Cierre Exitoso de sus Ventas”



DIRIGIDO A:

Todo personal del área de ventas de productos o servicios; **sean novatos o experimentados** y aquellos que interactúen con el cliente e influyan en su decisión de compra.

- Vendedores en sus establecimientos comerciales, locales, tiendas, salas de ventas u oficinas.
- Vendedores que visitan a sus clientes.
- Vendedores de mostrador.
- Promotores, demostradores e impulsores en comercios, exposiciones y ferias.
- Personal en el área de ventas que tenga contacto con el cliente; tales como: cajeras, despachadores, resurtidores, mercaderistas, etc.

BENEFICIOS:

- En este dinámico e interactivo taller, recibirá experimentadas orientaciones y **técnicas de comprobada efectividad**, que le ayudarán a generar muchísimas más ventas y a realizarlas profesionalmente.
- Logrará relacionarse apropiadamente con su clientela para ganar su fidelidad, que le compren asiduamente y que le recomienden siempre.

CONTENIDO:

1. Técnicas para abordar y comunicarse con el cliente evitando el rechazo.
2. Cómo interactuar y crear un vínculo de confianza y amistad.
3. Guías para asesorar exitosamente descubriendo gustos y necesidades.
4. Cómo presentar y demostrar sus productos y servicios de forma impactante.
5. Argumentos a utilizar (qué no decir, qué decir y cómo decirlo).
6. Cómo convertir los atributos y características de lo ofrecido, en beneficios irresistibles para el cliente.
7. La valiosa y efectiva técnica del reforzamiento.
8. Cómo actuar ante las situaciones difíciles durante la venta:
 - Cuando haya características que el cliente perciba como desventajosas.
 - Cuando existan inconformidades que no se manifiestan.
 - Cuando el cliente saque a flote sus objeciones.
 - Cuando haya solicitudes de descuentos.
 - Cuando se posean precios más altos que la competencia, etc.
9. Técnicas para un Cierre efectivo.
10. Cómo vender más creando necesidades colaterales (el trade in).
11. Argumentos de refuerzo previos y posteriores al Cierre.
12. Documentos Guías para:
 - La prospección telefónica.
 - La planeación de objetivos y estrategias cuando se requiera realizar una visita de ventas.
 - La autoevaluación del vendedor en cada gestión de ventas para su mejora continua.
13. Talleres prácticos.

FECHA Y HORARIO - VÍA ZOOM:

- Jueves 28 de diciembre de 2023, de 1:00p.m. a 5:00p.m.

INVERSIÓN POR PARTICIPANTE:

Valor Regular.....B/.115.°° +ITBMS.

Valor Especial

- 1 a 2 participantes..... B/. **85.°°** +ITBMS C/U.
- 3 o más participantes... B/. **75.°°** +ITBMS C/U.

LE INCLUYE:

- Una capacitación brindada por un destacado profesional en ventas, de los más experimentados de la región.
- Literatura de apoyo digital.
- Certificado de participación digital.

INSTRUCCIÓN PARA LAS INSCRIPCIONES:

1. Descargar el Formulario de Inscripciones haciendo Clic [aquí](#).
2. Ubicarlo en la carpeta de “Descargas” de su equipo o dispositivo.
3. Llenarlo y enviarlo de acuerdo a las indicaciones.

CONTACTO:

- Tel. / WhatsApp: **6042-9504**
- Correo: itzelb@jbcapacitacion.com

PROGRAMACIÓN DE CAPACITACIONES

Puede mantenerse al día sobre nuestra Programación de Capacitaciones haciendo Clic [aquí](#) o en la página Web: www.jbcapacitacion.com

J.B. Capacitación Empresarial®

Marca Registrada ®

Copyright © Todos los Derechos Reservados

“Desde 1990 contribuyendo al desarrollo de Panamá,
fomentando valores, calidad y excelencia”