

Workshop de Ventas

—
Plan de Estudio



Descripción

En este *Workshop de Ventas* el participante será dotado de las herramientas necesarias para concretar ventas dominando el proceso, desarrollando habilidades para un cierre de ventas efectivo, permitiéndole prospeccionar nuevos clientes y a su vez empujar repeticiones de compras de los clientes actuales. Para las empresas las ventas son la actividad que genera ingresos y permite mantener a flote el negocio, y una forma de sobresalir de entre las demás, es realizar negociaciones de alto nivel y para lograrlo dependerá del valor agregado que ofrece.

El curso está estructurado en 4 unidades, donde encontrarás contenidos teóricos puntuales, junto a prácticas y ejercicios basados en la metodología de aprendizaje en línea o e-learning.

Dirigido a:

Representantes de atención al cliente, administrativos, recepcionistas, secretarías, vendedores, estudiantes de marketing, publicidad, diseño gráfico, emprendedores que quieran transformar sus negocios y todos aquellos interesados en mejorar sus habilidades en ventas.

¿Qué aprenderás?

- Los fundamentos, el rol de vendedor y las estrategias sobre productos y servicios que tiene que dominar el profesional de las ventas.
- Podrá identificar el comportamiento consumidor final y organizacional para la realización de ventas efectivas.
- El proceso, técnicas y estrategias asociadas con la venta efectiva de algún producto o servicio.



- Los procesos en ventas por medios sociales.
- Las principales estrategias aplicadas para la motivación de la fuerza de ventas.

Incluye

- Clases en vivo
- Videos tutoriales
- Recursos descargables
- Acceso virtual al curso por 3 meses
- Acceso en diferentes dispositivos
- Actividades para desarrollar habilidades
- Certificado de participación

Contenido

Módulo I: Fundamento de las Ventas

- El vendedor profesional.
- Las funciones del vendedor.
- Establecer un nexo entre el cliente y la empresa.
- Contribuir activamente a la solución de problemas.
- Cualidades generales
- Estrategias y conocimiento del producto.
- Actitud del vendedor
- Comunicación no verbal en la venta

Módulo II: Comportamiento del consumidor

- Concepto
- Consumidor Vs. comprador organizacional
- Comportamiento de compra del consumidor
- Factores en el proceso de toma de decisiones del consumidor
- Comportamiento del comprador organizacional
- Factores en el comportamiento de compra organizacional
- Administración de relaciones



Módulo III: Técnica efectivas en Ventas

- El proceso de venta personal
 - Prospección
 - Planeación de la visita de venta
 - Abordamiento del prospecto
 - Realización de la presentación de ventas
 - Manejo de las objeciones del prospecto
 - Cierre de la venta
 - El seguimiento
 - Tipos de seguimiento
- Ventas Online
- Servicio al cliente
- Conductas del vendedor hacia los clientes
 - Contención del enfado
 - Crear sintonía con el cliente
 - Consideración individualizada
- La asertividad con el cliente
 - Concepto
 - Causas de la falta de asertividad
- Manejo de las quejas en venta

Módulo IV: Motivación en Ventas

- La motivación del equipo de ventas
 - Los riesgos de la venta
 - Los incentivos a los vendedores
 - Necesidades y motivaciones
- La jerarquía de las necesidades
- Dinámica de las necesidades básicas
 - La autoestima del vendedor
 - La información a los vendedores
 - Las oportunidades de ganancia para los vendedores
 - Las convenciones de los vendedores



Modalidad

100 % virtual

Duración

5 semanas

Inversión

RD\$ 6,000.00

Forma de pago

Depósito o transferencia

Inscripción

Pagar el 50% al inicio: RD\$3,000.00

Pagar dos (2) cuotas de: RD\$1,500.00

Transacciones bancarias

Banreservas: Cuenta corriente: 9601879916

a nombre de CI Comunicación Integral, SRL.

RNC: 131805851

Correo electrónico:

ci.comunicacionintegral@gmail.com

**Para completar el proceso de inscripción debes enviar el comprobante de la transacción vía correo electrónico, indicando tu nombre, datos del curso pagado.*

Contacto

Oficina: 809-476-9975

WhatsApp: 829-773-9975

Calle Ana Teresa Paradas No. 10, Mirador Sur,
Santo Domingo, República Dominicana.

Certificado

Con el **Workshop en Ventas** se puede certificar cuando completes los reportes de actividades y estudios de casos, desarrollo de proyecto que evidencian los conocimientos adquiridos.



