

La venta profesional

CANTIDAD DE HORAS: 10 hs Reloj.

PROGRAMA

LA VENTA PROFESIONAL, también llamado “Las ventas, de oficio a profesión”: es un curso para tomar dimensiones de la importancia de profesionalizar las ventas. En un mundo donde la Inteligencia Artificial da pasos agigantados, es preciso conocer características humanas que hacen al buen vendedor y a los tipos de clientes. Ofrecer herramientas para profesionalizar el oficio de vender. Desarrollar habilidades y generar nuevos hábitos. Este curso es para toda persona que trabaje en relación directa con clientes recurrentes y que busque mejorar prospectos, fidelizar y retener.

"CLASE 1: Una persona vendedora se hace. Para esto es necesario conocer los hábitos y estrategias para auto liderarse.

¿Qué creencias potencian al vendedor?

¿Cómo tener un plan de carrera?

¿De qué manera impactar en públicos internos?

Los hábitos del buen vendedor.

Principios, paradigmas, creencias.

CLASE 2: Una persona dedicada a la venta debe especializarse en Oratoria, su herramienta es la voz y el cuerpo.

Nociones básicas de Oratoria

La voz, el cuerpo y las emociones.

La ansiedad en el proceso de venta.

Neuroventas.

CLASE 3: Vender no es solo cara a cara, en este encuentro se analizan desde los canales más tradicionales como una llamada telefónica hasta una videollamada, pasando por todos los procesos de preparación.

Construcción de imagen y marca personal.

Creación de un relato.

Clase 4: descubriéndome como vendedor y descubriendo a mis clientes.

9 Eneatipos, formas de pensar, sentir y actuar de cada vendedor.

Tipos de clientes: una mirada desde el eneagrama y la PNL.

El cuerpo habla.

Comunicación no verbal.

Tipo de cuerpos, tipo de necesidades.

¿Cómo hablarle a cada cliente?

¿Cómo cambiar los lentes con los que veo mi negocio?

Discurso de venta.

Clase 5: El vendedor como profesional.

Repaso general con los puntos más sobresalientes.

Juego de roles.

Presentación de casos

Trabajo final.

Elementos para la clase presencial: Pizarra, Proyector, Sonido.

Modalidad: Dada la cantidad de clases podrá alternarse entre clases presenciales y virtuales. Una de las clases puede brindarse en formato asincrónico, sobre todo para reducir la cantidad de horas presenciales del curso.