

***LA VENTA
RELACIONAL EXITOSA
Y MENTALIDAD
DEL VENDEDOR***

CANTIDAD DE HORAS: 4 hs.

PROGRAMA

- 1) ¿Qué es un Cliente?
- 4) ¿Qué es Vender?
- 5) 5 Errores Críticos del vendedor.
- 6) El vendedor Amateur y Vendedor Profesional.
- 7) Perfiles de vendedores.
- 8) *QUERER VENDER (Mentalidad del vendedor profesional)*
 - a) Actitud / Calibrar la autoconfianza del vendedor.
 - b) El Miedo a vender. Creencias.
 - c) Saboteadores del vendedor exitoso.
 - d) La importancia de tener Objetivos.

SABER VENDER

- a) Cuáles son los Pasos de la venta.
 - b) Relación con el cliente.
 - c) Conocer al cliente.
 - d) Tipos de clientes según la actitud de compra.
 - e) Como compran las Mujeres y los Hombres.
 - f) Preguntas abiertas, cerradas, preguntas inducidas. Enfoque Producto vs. Enfoque al Cliente.
 - g) Que es el beneficio. Como interesar al cliente.
 - h) Como persuadir al cliente. Gatillos Mentales.
 - i) Como manejar las objeciones.
 - j) ¿Decir o no decir el precio enseguida?
 - k) Que es el cierre venta y seguimiento.
- 9) Decálogo del PROFESIONAL PROACTIVO.