

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

Ventas

De la venta confrontacional a la venta racional

Descripción

¿Por qué vender está siendo cada vez más difícil? ¿Ha sido más lenta la profesionalización de ventas que las otras áreas de la empresa? ¿Hacemos un aporte estratégico a la organización cuando vendemos? ¿Cómo vender en un mundo en que los clientes han encontrado otras formas de comprar (como por ejemplo Internet y Tele Ventas)?

Las personas que trabajan en ventas se preguntan además cómo pueden mejorar su rendimiento y cómo agregar valor a sus clientes. Especialmente, cómo hacerlo en un mundo de clientes altamente informados sobre los productos que compran.

Lo anterior ha producido un gran desconcierto en las personas que se desempeñan en ventas y se ha reflejado en una importante pérdida en los puestos de trabajo. Los directivos también se preguntan cuál es la verdadera función de la fuerza de ventas y si será ésta necesaria. Por ello, en este curso se enseñará cómo tener una mirada estratégica de la venta, la que ayudará a perfeccionar a estos profesionales, los que de esta forma podrán agregar más valor a sus empresas y a sus clientes.

Objetivos de Aprendizaje

A lo largo del curso, los alumnos quedarán capacitados para desarrollar una visión sobre la estrategia de ventas que les permita desempeñarse con éxito en un mercado cada vez más competitivo. Aprenderán, además, a aplicar técnicas de venta y podrán detectar las necesidades de esta área en los distintos niveles organizacionales, enfocándose en entregar herramientas de generación de valor para las empresas a través del desarrollo de una mirada estratégica.

¿A quién está dirigido?

El curso Ventas está dirigido a empresarios y ejecutivos que se desempeñen en el área comercial o en áreas de apoyo a la gestión comercial, de empresas o instituciones que requieran adquirir y manejar herramientas efectivas de venta, las que les permitan diferenciarse y generar una ventaja competitiva desde la perspectiva comercial.

Contenidos del Curso

- La Nueva Venta: De Comunicar Valor a Crear Valor
- Cómo deciden los Clientes
- Vender sobre cimientos sólidos
- La urgencia por comprar
- Cómo encontrar las razones de compra del cliente
- Los clientes con dudas no toman la decisión de compra
- Se cierra la venta, pero el trabajo recién comienza
- Desarrollando habilidades efectivas de venta

Contenidos sujetos a cambios que el profesor estime conveniente.

La realización del pago total o parcial de un curso o de un Diplomado implica la aceptación de los términos y condiciones.