

Temario de capacitación estrategias de ventas para equipos comerciales:

8 horas de capacitación

EL ARTE DE PERSUADIR EN VENTAS.

- La importancia de la escucha activa.
- El arte de persuadir.
- Los elementos de la persuasión.
- Entendiendo la audiencia y orientando la estrategia.
- Los clientes y el estilo de toma de decisiones.

TÉCNICAS DE VENTAS

- Elaborando el perfil del cliente.
- La prospección en ventas. Estrategias.
- Identificando el lenguaje no verbal. Las señales de compra.
- La entrevista.

LA IMAGEN DEL BUEN VENDEDOR.

- Entendiendo la psicología del color y sus efectos
- Escogiendo las prendas y accesorios que proyectan una imagen profesional, confiable y competente
- Evaluando la imagen de mi cliente y orientando mi estrategia de comunicación para lograr la venta.

Metodología de aprendizaje

La metodología se basa en la aplicación de métodos activos de enseñanza, técnicas de trabajos en grupos y ejemplos prácticos, utilizando material de apoyo como: medios audiovisuales, se realizarán talleres y prácticas.