



**CENTRO DE
DESARROLLO GERENCIAL**

Education & Management

MARKETING

ÁREA DE DESARROLLO:

Curso de:
**PRINCIPIOS
BÁSICOS DE
LAS VENTAS**



+54 11 5199 0868/69
fundacion@geo.org.ar
Uruguay 469 12 A, CABA

Seguinos en las redes sociales



www.fundaciongeo.org.ar

Escaneá el código y
entrá a nuestra web
para enterarte de más!



FICHA TÉCNICA



Carga horaria
9 horas
(3 horas cada reunión)



Modalidad
Virtual sincrónica
(Docente en línea)



Área de desarrollo
Marketing



Docente
Benito Cleres



Director de área
Benito Cleres

TIPO DE ACTIVIDAD:

INNOVACIÓN

Son actividades esenciales que facilitan las acciones para su organización y su equipo, este tipo de actividades son indispensables y tienen funciones transversales para cualquier organización.

Son la base histórica del desarrollo profesional en el mundo. Permiten optimizar estándares de calidad y servicio a los niveles más altos.

¿Por qué es importante esta capacitación?

El desarrollo de un emprendimiento comercial más de una vez se ve frustrado por no responder los resultados de las ventas a las expectativas planificadas. La profesionalización del representante de venta es un pilar fundamental para resolver dicho problema, pero alcanzar esa preparación requiere de conocimientos que no necesariamente se consiguen solo con la práctica. El verdadero profesional tiene incorporadas las herramientas básicas que le permiten abordar esas exigencias y superarlas.

OBJETIVOS

El curso de ventas tiene el propósito que el participante conozca, comprenda y aplique los conocimientos, las técnicas y las estrategias de ventas efectivas aplicables a cada situación personal de venta con el fin de desarrollar una serie de competencias de comercialización, que permitan asegurar las metas de cualquier emprendimiento comercial.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

El presente curso se encuentra abierto a toda persona interesada en la temática de venta sin conocimientos previos.

METODOLOGÍA

Presentaciones conceptuales combinadas con talleres grupales. Centrados en situaciones reales de los procesos de venta, análisis de casos en función de las necesidades de capacitación y experiencias de los asistentes.

TEMARIO DE LA ACTIVIDAD

- Conceptos y alcance de la venta.
- El representante de venta y su rol profesional.
- Mercados a los que se concurre.
- Preparación para la venta.
- Definiciones de demanda, identificación de la demanda simbólica.
- Argumentación de venta.
- Manejo de objeciones como oportunidad de venta.
- Cierre de la venta.
- Seguimiento de la venta

DIRECTOR DE ÁREA Y DOCENTE



MARKETING

Benito Cleres

Ingeniero. Profesor de asignaturas con incumbencias en Marketing, Comercialización, Cadena de Valor.



CENTRO DE DESARROLLO GERENCIA

Education & Management

A través de nuestro equipo y red de expertos brindamos las herramientas y el conocimiento teórico-práctico probado que permite a las personas su desarrollo en plenitud en el ámbito profesional y laboral, fortaleciéndose para lograr sus metas de vida y agregar valor a su familia y comunidad.



Entrá a nuestra web
y enteráte de más!

Seguinos en las redes sociales



www.fundaciongeo.org.ar

+54 11 5199 0868/69

fundacion@geo.org.ar

Uruguay 469 12 A, CABA