



CENTRO DE
DESARROLLO GERENCIAL

Education & Management

MARKETING

ÁREA DE DESARROLLO:

Curso de:

TÉCNICAS DE VENTA PARA ALTO RENDIMIENTO



+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?

Para alcanzar ventajas competitivas en los mercados actuales se debe responder satisfactoriamente a las demandas de los prospectos de clientes y de clientes, con una importante dosis de asertividad. Para ello es necesario que el profesional de venta disponga de las herramientas técnicas que la evolución de los tiempos requiere. Las nuevas y más exigentes demandas no pueden ser resueltas con satisfactores históricos. Es necesario entonces una permanente actualización profesional para afrontar con creatividad esos nuevos desafíos.

OBJETIVOS

- Incorporar los conceptos de venta de alto rendimiento
- Reconocer la profesionalización del representante de venta.
- Incorporar técnicas que conducen a modelos superadores.
- Argumentar de acuerdo con las demandas con modelos creativos.
- Manejar objeciones y aprovechar su surgimiento.
- Cerrar las ventas desde técnicas eficaces.
- Reconocer la importancia de la fidelización del cliente desde el seguimiento de venta.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

A profesionales y ejecutivos del área de marketing, personal de mandos medios, mandos superiores, funcionarios con poder de decisión y todo profesional de venta que reconozca la necesidad de evolucionar hacia modelos creativos que permitan avizorar niveles de alto rendimiento.

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

- Qué es la venta desde la concepción del alto rendimiento.
- Distintos enfoques, para distintos mercados.
- Las necesidades y deseos de los clientes y sus demandas ocultas.
- Identificación de tipologías en busca de su satisfacción.
- La argumentación desde los beneficios.
- Manejo de objeciones como oportunidad.
- Cierre de la venta. Técnicas para alcanzar cierres eficaces.
- El seguimiento de la venta para la fidelización del cliente.

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