



El Vendedor Excelente

Partiendo de la premisa que las Organizaciones de hoy necesitan ser equipos de aprendizaje en busca de mejoras en la calidad y la productividad de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes y superen sus expectativas, nos complace poner a su disposición la herramienta complementaria en este ciclo organizacional, *El Vendedor Excelente*, un programa efectivo de aproximadamente 8 horas de productividad pura en el que su equipo de trabajo tendrá la oportunidad de:

- Armonizar su éxito personal con la visión y misión empresarial.
- Liberarse de miedos que bloquean la acción.
- Aprender a deshacerse de las excusas personales que limitan el logro de Metas y Objetivos.
- Practicar el auto motivación constante a través del enfoque continuo en metas corporativas y metas personales de vida.
- Poner acción inmediata ante los retos, logrando un mayor beneficio de la actividad comercial.
- Anticipar estratégicamente las Objeciones.
- Llevar a la práctica *La Venta Emocional*.
- Manejar profundamente las técnicas del *Cierre de Oro*.
- Mantener la Excelencia en la Atención al Cliente, con el fin de garantizar la fidelidad hacia el servicio.



CONTENIDO:

1.- Introducción

1. Principios Fundamentales.
2. Dinámica de Reflexión.

2.- Actitud.

1. Importancia de la Auto Motivación.
2. La actitud del Triunfador.
3. La actitud ante el miedo.

3.- La Venta.

1. El proceso de la Venta.
2. Telemercadeo.
3. Referidos.

4.- Comunicación.

1. Hacer un amigo.
2. Crear Confianza.
3. La venta continuada.

5.- Identificar Necesidades.

1. Saber escuchar.
2. Identificar el botón Caliente.
3. Llegar a acuerdos

6.- Presentar el producto.

1. Características y beneficios.
2. Identificación del canal de percepción: Visual-Auditivo-Cenestésico.
3. Manejo del Tiempo.



GSC Internacional

Rif J-403090580

7.- Objeciones.

1. Anticiparse.
2. Puede ser una señal de compra.
3. Manejo Efectivo.

8.- Cierres.

1. En el momento Justo.
2. Cuando “callarse” y cerrar.
3. La única presión es el silencio.
4. Técnicas del Cierre de Oro.

9.- Post Venta orientada al Servicio.

10.- Manejo de Referidos.