

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



- INTRODUCCIÓN

- Principios Fundamentales
- Dinámica de reflexiones

- ACTITUD

- Importancia de la Auto Motivación
- La actitud del Triunfador
- La actitud ante el miedo

- LA VENTA

- El proceso de la venta
- Telemercadeo
- Referidos

- COMUNICACIÓN

- Hacer un amigo
- Crear confianza
- La venta continuada

- PRESENTAR EL PRODUCTO

- Características y beneficios
- Identificación del canal de percepción: Visual-Auditivo-Cenestésico
- Manejo del tiempo

- CIERRES

- En el momento justo
- Cuando “callarse” y cerrar
- La única presión es el silencio
- Técnicas del Cierre de Oro

- IDENTIFICAR NECESIDADES

- Saber escuchar
- Identificar el botón caliente
- Llegar a acuerdos

- OBJECIONES

- Anticiparse
- Puede ser una señal de compra
- Manejo efectivo

- POST VENTA ORIENTADA AL SERVICIO

- MANEJO DE REFERIDOS

