

Taller:

VENTA EFECTIVA 3.0



LUIS ANTONIO BECERRA ALARCÓN

PUBLICISTA PROFESIONAL - RELATOR - DOCENTE - COACH PNL (SCPNL) Y ONTOLÓGICO (NEWFIELD NETWORK LATINOAMÉRCIA) - MAGÍSTER EN COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA - LICENCIADO EN COMUNICACIÓN SOCIAL - DIPLOMA EN TÉCNICAS DE PSICODRAMA - DIPLOMA TÉCNICAS DE HIPNOSIS CON PNL - MASTER PRACTITIONER EN PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (SCPNL) - DIPLOMA EN HABILIDADES DIRECTIVAS OTEC - DIPLOMADO EN INGENIERÍA DE LA CAPACITACIÓN (FUND. CHILE)

I. IDENTIFICACIÓN DEL TALLER

Nombre Taller : VENTA EFECTIVA 3.0
Fecha Taller : <https://www.threamers.com/eventos-threamers/>
Número de Horas : 2 horas cronológicas online

II. DESCRIPCIÓN DEL TALLER

Con el fin de satisfacer un conjunto de necesidades, expectativas y deseos de los clientes que pertenecen al competitivo mercado actual, se ha desarrollado el curso taller de Técnicas de Ventas 3.0 actualizada, proporcionando las herramientas necesarias para elevar y fortalecer el desempeño profesional comercial de los participantes, obteniendo mayores y mejores resultados en las metas de ventas propuestas.

III. DESTINATARIOS DEL TALLER

Participantes de cualquier área productiva que, por inquietudes personales y/o laborales, desean adquirir herramientas técnicas y actitudinales actualizadas de ventas para lograr mejores resultados con sus productos o servicios.

IV. OBJETIVO DEL TALLER

Aplicar técnicas de ventas actualizadas, logrando detectar necesidades, expectativas y deseos de clientes cautivos o potenciales, resaltando los beneficios de sus productos o servicios para provocar el cierre de dicha transacción.

V. CONTENIDOS DEL TALLER

- Creencias Limitantes en el Vendedor y Proceso de Venta
- La Negociación en todo proceso de Venta
- El Lenguaje Verbal; argumento de ventas (Estructura del discurso)
- El Lenguaje No Verbal (matices de voz y gestos corporales)
- La Escucha Activa y el Rapport en el proceso de venta
- Características y Ventajas v/s los Beneficios del producto o servicio
- Tipos De Clientes Y Estrategias Para Abordarlos
- Las Objeciones y el Cierre de Ventas



VI. METODOLOGÍA

La metodología que se utilizará en el presente taller de carácter principalmente práctico, se basará en los pasos del Explicar - Vivenciar - Asimilar (metodología E.V.A. de aprendizaje) para contribuir a la transferencia de lo aprendido a los puestos de trabajo o contextos.

VII. MATERIAL ENTREGABLE

Apuntes de ejercicios y certificado de participación.

VIII. VALOR TALLER

\$ 50.000 CLP No miembros Threamers
GRATIS para Miembros Threamers

