

» DESCRIPTOR CURSO ONLINE: CÓMO AUMENTAR LAS VENTAS DE TU NEGOCIO



eclass®

» Objetivo General:

Entregar a los participantes herramientas y conocimientos que les permitan potenciar sus ventas. Los estudiantes podrán identificar fases de la venta, técnicas para aumentar su efectividad y el uso de la tecnología como herramienta para automatizar y expandir las ventas de productos o servicios.

» Objetivos Específicos

- Reconocer la diferencia entre un vendedor consultor y un vendedor tradicional.
- Identificar las distintas fases de una venta y cómo enfrentarlas exitosamente.
- Comprender la relevancia del uso de plataformas tecnológicas, CRMs y redes sociales para favorecer la reputación y potenciar las ventas.
- Potenciar las actitudes en un buen vendedor y la importancia de fortalecer su autoestima.
- Poner en práctica técnicas de venta, que le permitan cumplir con sus objetivos.
- Distinguir entre un comprador, un cliente potencial y un cliente fiel, para enfrentar la venta de la mejor manera, obteniendo siempre el máximo beneficio.
- Valorar la importancia de fidelizar a los clientes y aprender pasos para conseguirlo.

» Contenidos del Curso

CLASE 1: El Arte de Vender

- Las actitudes que marcan el camino al éxito.
- La importancia de potenciar la autoestima.
- Modalidades de Venta.
- Tener las metas claras y ponerlas por escrito.

CLASE 2: Aprende a definir y conocer a tus clientes

- El cliente y sus características.
- La importancia de definir al cliente.
- El valor de un cliente fiel.
- Cómo se valora un cliente. Venta para la reventa.

CLASE 3: Las seis fases de la venta

- Las seis fases de la venta: Preparación de la venta, Contacto, Presentación de la oferta, Negociación, Cierre y Seguimiento.

CLASE 4: Internet al servicio de las ventas

- Uso de CRM y otras plataformas tecnológicas para organizar las ventas.
- Uso de RRSS para generar influencias y ventas.
- La fuerza de twitter y linkedin para las ventas.

CLASE 5: La venta más allá de una transacción

- La gente "no compra cómo lo haces, ellos compran el por qué lo haces".
- El producto no es lo más importante.
- La venta es emocional no técnica.

CLASE 6: Estrategias para solucionar los problemas más frecuentes

- Tratamiento adecuado de quejas y reclamos.
- Errores en el servicio al cliente.

» Metodología

Para el desarrollo de las unidades los participantes tienen acceso, en la pantalla de su computador, a los contenidos teóricos con apoyo de podcast y casos prácticos. Además, los participantes pueden acceder a materiales de profundización relacionados con las temáticas de cada clase. Al término de cada unidad se realizará un control evaluativo para reforzar el conocimiento adquirido mediante los contenidos del curso. Asimismo, al final del programa se realizará un examen para evaluar lo aprendido.