

Programa

Proceso de Ventas

El corazón de tu negocio

ONLINE EN VIVO



Bettina
HRS Poma

Áreas de Desarrollo

1. Filosofía de la Venta
2. Lograr confianza con el prospecto para que sea cliente
3. Descubrir las necesidades del cliente en profundidad
4. Aprender a diferenciar la necesidad emocional del cliente
5. Presentar una solución profesional en términos del cliente
6. Motivar al cliente a resolver su necesidad, vencer su miedo
7. Cerrar operaciones y celebrar con el cliente



Septiembre

Lun 21, Mie 23, Vie 25

(3 sesiones – 9 a 12 hs.)

Programa Completo 9 horas.

PROGRAMA PROCESO DE VENTAS

9 HORAS

1. Rapport

El objetivo es generar la confianza para que el prospecto confíe en el asesor comercial y en la organización. Esto permitirá que fluya el vínculo con el cliente para poder trabajar la Credibilidad.

Construir vínculos a largo plazo es la base de nuevas oportunidades comerciales

2. Indagación

Habiéndonos ganado la confianza de nuestro cliente podemos avanzar en un proceso de preguntas para poder conocer en profundidad las necesidades del cliente: emocionales y racionales. Así creamos el interés por seguir adelante con el negocio. Sin conocer la necesidad del cliente se llena de objeciones ocultas por las que el negocio no prospera.

3. Solución

Presentar al cliente las posibles soluciones a su necesidad, totalmente enfocadas desde el punto de vista del mismo y mostrando la solución y beneficio que buscaba. La solución es única para cada cliente, utilizando un método irrefutable para lograr el cierre.

4. Motivación y cierre

Hágale vivir al cliente el beneficio buscado, que lo vea, lo sienta, lo pueda palpar. Si Ud. Hizo una buena indagación y la solución está presentada profesionalmente, cumpliendo en gran medida con la necesidad, con sólo una pregunta cierra la operación.