

**DIRIGIDO A:**

Estos Cursos de Técnicas de Ventas, están dirigidos a todos los vendedores, comerciales, promotores, delegados comerciales, jefes de ventas, etc.

**OBJETIVOS:**

Conocer la diferencia entre la venta expositiva y la venta involucre y las poderosas ventajas de esta última. Aumentar sus habilidades comerciales, asumiendo y minimizando sus puntos débiles, "vicios" y potenciando sus puntos fuertes. Darles soluciones prácticas y reales a los problemas que se encuentran "día a día" en la calle.

**SISTEMA PEDAGÓGICO:**

El Curso será impartido a través de la simulación de problemas de ventas reales, propuestos por el monitor. El asistente propone sus problemas y aprende y practica las soluciones. El Curso se adapta y personaliza a los asistentes al mismo. 40% del tiempo aproximadamente destinado a prácticas y entrenamientos.

**PROGRAMA****| Captación de Clientes Nuevos.**

- | Entrada a cliente nuevo.
- | Presentación personal y de Empresa.
- | Comprobación del (P.P.D.) | Conocimiento del terreno que pisamos.
- | Solución a los T.O.P.E.S. (Objeciones) de entrada.
- | "Ya tengo mis proveedores y estoy contento ..."
- | "No quiero más proveedores..."
- | "Trabajé hace tiempo con su Empresa y no me fue bien..."
- | Presentación de productos/servicios.

**| Desarrollo de la Venta.**

- | Partes técnicas de una Acción de Ventas.
- | Móviles de Compra. Móviles conscientes. Móviles no conscientes. Manejo de cada uno de ellos.
- | Presentación de productos / servicios.
- | El Producto Estrella. Tratamiento del mismo.
- | Argumentación de productos / servicios.

**| Los T.O.P.E.S. (Las Objeciones)**

- | Tipos de T.O.P.E.S. | Técnicas específicas para resolver las objeciones tales como: "Me hacen más descuento o rappell..." "Me lo quiero pensar ..."
- "Esta forma de pago no me interesa..."
- "No se si este producto es poco conocido ..."
- "Tengo que consultarlo con mi socio, director..."

- | Especial atención a los problemas del precio. Distintas soluciones a la objeción: "Es caro..."
- | Sistema para resolver T.O.P.E.S . Cinco Puntos de Oro.

**| Cierre de Ventas.**

- | concepto claro de cierre de ventas.
- | Técnicas de Cierres de Ventas.
- | Distintas técnicas de cierre, para distintas situaciones de venta.
- | La importancia del cobro en la venta
- | El Virus del remordimiento de compra. Anulación de pedidos. Vacunas.

**| Fidelización de clientes.**

- | Distintos tipos de fidelización.
- | Estrategias para defender clientes de "ataques" de la competencia.
- | Rentabilización de cada visita. Venta de mayor gama de productos.
- | Preparación de ventas siguientes.

**BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN**[interesados@consultorescomerciales.es](mailto:interesados@consultorescomerciales.es)

Título del Curso \_\_\_\_\_ Teléfono de Contacto \_\_\_\_\_

Fecha y lugar del Curso \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_

Asistente \_\_\_\_\_ C.I.F. \_\_\_\_\_

Empresa \_\_\_\_\_ C.P. \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Población \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Persona de Contacto \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

[Consultar Fechas](#)**2 Días - 16 Horas****617 Euros**

EUPI Consultores Comerciales, Urbanización Fuentecica C/3  
nº5, buzón 3002, 46388 GODELLETA (Valencia)  
Tel: 961 80 00 60 / 608 323 793