

Ontología de la venta



“Lo que hagas, hazlo tan bien que ellos quieran verlo otra vez y traer a sus amigos”.
Walt Disney

¿A quién va dirigido?

A profesionales del mundo del comercio y las ventas que deseen ampliar sus conocimientos y desarrollar nuevos aprendizajes.

Metodología

Los métodos utilizados buscan la participación activa de los asistentes, con esta fórmula los participantes aprenden con lo que el docente o formador transmite y además, al practicarlo prueban nuevas experiencias con motivo de nuevos aprendizajes. Cada sesión será una combinación de teoría y práctica junto a experiencias. En cada taller tendremos dinámicas y prácticas de trabajos en grupo. Por tanto, los participantes pueden aplicar de inmediato las ideas así como los aprendizajes desarrollados durante las sesiones.

Trabajaremos el proceso de la venta en su totalidad así como la posventa y el servicio al cliente.

Mapa del curso



M1: Habilidades en comunicación

- El lenguaje.
- Las emociones.
- La coporalidad.
- Los fundamentos básicos de la venta ontológica.
- Los 5 pasos de la venta.
- El feedback.

M2: Planificación de la venta

- Objetivos.
- Planificación del trabajo.
- La gestión del tiempo.
- Crear estrategias frente a la competencia.

M3: La prospección

- La prospección.
- Nuevos mercados.
- Nuevas ofertas.
- Las nuevas tecnologías.
- Las formas de captar clientes a través de las nuevas tecnologías.
- Las redes sociales y su repercusión en ventas.
- Fórmulas de acceso a través de las nuevas tecnologías.
- Cómo encontrar el perfil del cliente que necesitamos.
- Necesidades de nuestros clientes.
- La segmentación de clientes.
- Cómo percibimos la venta desde distintos puntos de vista.
- Los niveles de contacto.

**“Tus clientes más insatisfechos
son tu mayor fuente
de aprendizaje”.**

Bill Gates

M4: Presentaciones mágicas de nuestro producto.

- Disfrutar de éste ante el público.
- Coaching en ventas: Cómo preparar una reunión de ventas, pasos a seguir y estructura.
- La forma de obtener mejores resultados.
- Las bases de la negociación.
- Las emociones, cómo gestionarlas.

M5: El cierre

- Preparar el cierre de la venta, un acto lingüístico.
- Calibración del cliente.
- Las alegaciones y cómo convertirlas en preguntas.
- Cómo mantener el estado mental y emocional en el momento del cierre.
- Las críticas.
- El principio de incertidumbre.
- Los 7 valores que marcan la diferencia en ventas.
- Cerrar la venta con congruencia.

M6: La excelencia

- El servicio al cliente.
- La posventa.
- La visión y misión de tu vida.
- Tus objetivos personales.

