

Curso: Técnicas de cierre de ventas

Objetivo

Asimilar y diseñar estrategias de cierre de ventas.

Justificación

Todos los días encontramos 90% de los vendedores con el 50% de información. La inteligencia, el entusiasmo y la experiencia no sustituyen al conocimiento.

Metodología

Mediante los talleres personalizados, el vendedor puede identificar hábitos y comportamientos que son perjudiciales al vender.

8 Horas en las oficinas del cliente.

4 sesiones de 2 horas cada una.

Grupo presencial de 6 a 12 personas.

Evaluación de contenidos y diploma.

Acceso al curso online en

<https://www.tdb.com.co/curso/>

8 talleres personalizados.

Contenido

Sesión 1: Capte la Atención

Juicios al decidir comprar.

Al comprar, su producto, empresa, usted y precio son juzgados.

Técnicas para lograr empatía.

El vendedor como el doctor diagnostica y receta el tratamiento a un problema.

Sesión 2: Despierte el Interés

Pasos para despertar el interés.

Logre que su producto, su empresa, su precio y usted sean diferentes.

Pasos del mayor secreto empresarial.

Sin conocerlo el vendedor está desnudo.

Un secreto a la vista de todos.

Sesión 3: Fomente el Deseo

Palabras prohibidas al vender.

El águila produce, no como el pato que no camina, nada y ni vuela bien.

Señales de Cierre.

Detectarlas para saber si no estamos perdiendo el tiempo con esa persona.

Sesión 4: Acción de comprar

Técnicas para detectar mentiras.

Lea el lenguaje corporal de su prospecto y enfatice su mensaje acertadamente.

Herramientas de negociación.

Según el mejor negociador del mundo:

"Me importa pero no demasiado".

Estrategias de cierre.

Maneje las 7 objeciones más comunes y diseñe cierres efectivos.



Conferencista



Harry Walt Rosales.

Ingeniero electrónico con 20 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Especialista en publicidad digital.

Ha trabajado como:

Gerente del TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ.

Presidente de la ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE VENDEDORES.

Profesor de marketing digital en la ESCUELA DE INGENIEROS.

Gerente del Caribe de CALATEL S.A.

Gerente de ERICTEL S.A.

Presidente de REDESISTEMAS S.A.

Gerente de Negocios en INFORMACIÓN & TECNOLOGÍA S.A.

Key Account Manager en DAMOVO S.A.

Líder de Proyectos en ERICSSON S.A.

Autor del Libro VENTA CONSULTIVA.

Conferencista de Marketing en la

Universidad Javeriana, Sergio Arboleda, Gran Colombia, Libertadores, Militar y EAN.

Empresas Capacitadas

AEROVIAJES PACIFICO
ALLUS COLOMBIA
ASESOFTWARE
BLUE CONTACT CENTER
BOSH
CASA EDITORIAL EL TIEMPO
CASA VINICOLA
CENTRO NACIONAL DE SUPERCOMPUTO
CODENSA
DAFITI
DICOL
DIMETAL
ETANOLES DEL MAGDALENA
FESTO
FIAT
FORD
FRULAND
GAIRA CAFÉ
GAS NATURAL FENOSA
GIGAS HOSTING
HOLOGRAPHIC
HP
IBC MEMORIAL INTERNATIONAL
IMPOFER
INCOLÁCTEOS
MATUNA INVERSIONES
METLIFE
ORACLE
PANAMERICANA
PERFECT HARMONY
PREVEMED
PROFESIONALES EN SALUD
OCUPACIONAL
PRYBE
QSM CHEMICALS
QUALITY VISION TECHNOLOGIES
SATIZABAL PRODUCCIONES
SCHUNK
SYSCAFE
T&S
TEKHNE
THE ANSWER
THOMAS GREG EXPRESS
TOWERTECH AMERICAS
WORLD SERVICE GROUP

Testimonios de nuestros alumnos:

"Sin las objeciones no existirían los vendedores. Todo se podría hacer por Internet".

Marcela Posada.
Gerente Comercial.

"Los beneficios nacen de la experiencia de uso, pero son una traducción del conocimiento de las especificaciones del producto".

Ricardo Aguilar.
Account Manager.

"Debemos conocer el comportamiento de nuestro cliente hacia la marca y producto. Conocer sus percepciones, imágenes mentales o experiencias de uso".

Mario Moreno.
Gerente.

Contacto

PBX: 907 6320

Celular y Whatsapp: 310 258 3268

info@tecnologicodebogota.com

Carrera 57 #160-90 Of. 1-901

Bogotá, Colombia

Tecnológico de Bogotá

NIT 900235303 – 0

www.tecnologicodebogota.com

\$ 500 mil

IVA incluido por grupo