

PROGRAMA DE LA VENTA PROFESIONAL



El **Programa La Venta Profesional** de **Academia Gerencial**, está orientado para ofrecerte herramientas y destrezas que te permitan realizar un proceso de ventas de calidad con excelentes resultados.

El éxito del vendedor depende de su formación y habilidad en el proceso de la venta; ambas cualidades se consiguen gracias a un entrenamiento eficiente y eficaz que ayude a generar buenos hábitos de trabajo. En este programa encontraras esas metodologías explicadas con detalle.

Nuestro programa te ofrece potentes herramientas multimedia y la incorporación de tecnologías de información digital. **Academia Gerencial** brinda un espacio de formación permanente, sin barreras de lugar ni tiempo y accesible a través de cualquier dispositivo tecnológico.

Academia Gerencial, sintetiza los autores más reconocidos en esta temática y los métodos más difundidos, de manera que aprendas los mejores contenidos de la forma más sencilla.

La estructura del programa que te ofrece **Academia Gerencial** está dividida en cuatro módulos, los cuales permiten la comprensión básica de los conceptos de ventas y los tres momentos de la venta, antes, durante y después de la venta.



MÓDULOS

1. PRINCIPIOS DE LA VENTA

- ¿Qué es la venta?
- Actitudes ganadoras de un vendedor
- La primera impresión
- Tres momentos de la venta

2. ANTES DE LA VENTA

- Seguridad en ti mismo
- Conocimiento del producto
- Conocer los tipos de clientes
- Prospección

3. DURANTE LA VENTA

- Construir rapport
- Perfilar necesidades
- Comunicar valor
- Manejo de objeciones
- Cierre de ventas

3. DURANTE LA VENTA

- Importancia del servicio
- Fidelizar a los clientes