

## El Proceso de Ventas

<b>Duración</b>	8 horas	<b>Modalidad</b>	Taller (Presencial y en línea)
-----------------	---------	------------------	--------------------------------

### Dirigido a

Representantes y asesores de ventas, encargados de mostrador, promotores, gerentes y supervisores, dueños de empresas, responsables de atención a clientes, recepcionistas, asesores de servicio, entre otros.

### Objetivo

Dominar el proceso de ventas y las técnicas para el manejo de objeciones, para convertirse en un vendedor profesional, que se soporte en el servicio al cliente.

### Beneficios del programa

Dominará una metodología de servicio y ventas. Aprenderá técnicas para el manejo de objeciones. Desarrollará habilidades de escucha activa. Ofrecerá un servicio profesional.

### Competencias a desarrollar (Puede solicitar la definición de la competencia)

Capacidad de asesorar	Construcción de relaciones	Orientación al cliente
Capacidad de respuesta	Escucha activa	Persuasión
Capacidad de negociación	Escucha empática	Persistencia
Compatibilidad emocional	Orientación al servicio	Sinergismo

### Ruta de aprendizaje

1. Conceptos básicos de ventas
2. La venta profesional
3. El proceso de servicio
4. El proceso de ventas
5. Técnicas para el manejo de objeciones
6. Preguntas poderosas
7. Escucha activa
8. Verificar la información
9. Ejercicios de aplicación