

Circulo de lectura: El arte de cerrar la venta

Libro El arte de cerrar la venta: Escrito por Brian Tracy. El autor nos enseña **técnicas para el cierre de las ventas y destrezas fáciles de aprender para transformar el proceso de ventas en una victoria constante.**

¿Qué es un círculo de lectura?: Es una comunidad de aprendizaje, la cual comparte sus conocimientos prácticos entre sus miembros. El aprendizaje gira en torno a un tema previamente elegido por el líder de un grupo, el cual se soporta con un libro. Un facilitador guía el aprendizaje por medio de preguntas, tareas y trabajos de investigación. Se divide la lectura en semanas, dependiendo del tamaño y complejidad del libro.

Duración	3 semanas	Modalidad	En línea (sincrónico y asincrónico)
-----------------	-----------	------------------	-------------------------------------

Dirigido a

Vendedores, representantes de ventas, asesores, promotores, negociadores, supervisores, gerentes, dueños de empresas y para todo mundo, ya que todos negociamos algo cada día.

Objetivo

Desarrollar habilidades para el cierre de ventas y para el manejo de objeciones; lo cual le permitirá realizar negociaciones profesionales, efectivas y de impacto.

Beneficios del programa

Desarrollará habilidades para el cierre de ventas y manejo de objeciones; obtendrá tips para la prospección profesional, la detección de necesidades y fomentar la confianza de sus clientes. Obtendrá un aprendizaje práctico, de los que sus compañeros de círculo compartan. Desarrollará el hábito de la lectura.

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

Capacidad de negociación	Elaboración	Firmeza
Capacidad de respuesta	Escucha activa	Orientación al logro
Comportamiento ante fracasos	Emprendedurismo	Persistencia

Ruta de aprendizaje

1. Semana 1
 - Introducción: Cómo romper la barrera del éxito en el mundo de las ventas
 - Desarrolle una poderosa personalidad de vendedor
 - La psicología del cierre
2. Semana 2
 - Cómo manejar cualquier objeción
 - Técnicas de cierre triunfadoras I
3. Semana 3
 - Técnicas de cierre triunfadoras II
 - Duplique su productividad y sus ingresos

“Atrévase a probar una nueva modalidad de aprendizaje y a desarrollar el hábito de la lectura”