

Principios básicos para desarrollar el punto de ventas

| | | | |
|-----------------|---------|------------------|--------------------------------|
| Duración | 8 horas | Modalidad | Taller (Presencial y en línea) |
|-----------------|---------|------------------|--------------------------------|

Dirigido a

Dueños de empresas con locales tipo retail o fuerza de ventas detallistas. Representantes, asesores o promotores de ventas que atienden clientes detallistas. Supervisores y gerentes de ventas. Responsables de pisos de ventas y en general a todas aquellas personas que quieran ampliar sus conocimientos de ventas.

Objetivo

Dominar e implementar los fundamentos de las ventas; para desarrollar el punto de venta, brindar un excelente servicio, manejar las marcas que agregan valor a su negocio y definir su estrategia de distribución.

Beneficios del programa

Podrá aplicar dichos principios en cualquier punto de venta. Obtendrá los fundamentos de las ventas. Podrá detectar las áreas de oportunidad de su punto de venta y de su estrategia de servicio. Desarrollará conocimientos profesionales de ventas.

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

| | | |
|-----------------------|-----------------------|--------------------------|
| Atención al detalle | Espíritu visionario | Organización del trabajo |
| Capacidad de análisis | Fijación de metas | Orientación al mercado |
| Creatividad | Innovación | Pensamiento estratégico |
| Criterio | Mejoramiento continuo | Sentido de oportunidad |

Ruta de aprendizaje

1. El consumidor y la compra
2. El proceso de compra
3. Qué son y cuál es la importancia de los principios en nuestra vida
4. La pirámide de los principios básicos de ventas
5. El servicio y la calidad, la base de la pirámide
6. La distribución, la estrategia de ventas
7. Los principios para desarrollar el punto de venta: espacio, ubicación, variedad, imagen y promoción
8. Evaluación del punto de venta
9. Ejercicios de aplicación
10. Vídeos de soporte para el desarrollo del punto de venta