

Formación de Asesores Comerciales

Online
(2x1)

Inicia **14** Diciembre

20 Horas
Lunes a Viernes
17:00 a 20:00

Socios **No socios**

\$140 **\$200**

Inscríbete:  0999100500 |  capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

 ESCUELA
DE NEGOCIOS

Formación de Asesores Comerciales

DESCRIPCIÓN:

Esta escuela de formación está compuesta de las técnicas más eficaces para cerrar procesos comerciales en diversas situaciones y con diversos tipos de clientes. Es una excelente oportunidad para la formación profesional de agentes comerciales que operan en compañías que ofertan productos y/o servicios para el consumidor final, para las empresas, industrias o instituciones.

El cierre de ventas es la exposición final de la venta y de su buen logro depende la permanencia y éxito de la compañía en el mercado. Un cierre exitoso constituye la consecuencia natural de seguir un proceso probado de principio a fin; sin embargo, muchas ventas pueden cerrarse de manera temprana cuando el asesor comercial detecta las primeras señales de cierre, por lo tanto, no existe un camino único a seguir, existen vendedores proactivos que aplican modelos en determinadas circunstancias y son capaces de aprovechar las oportunidades que se le presentan.

Este curso, está fortalecido por la Programación Neurolingüística – PNL, una herramienta eficaz, que una vez aplicada genera la sintonía con el cliente, factor importante para la generación de confianza y el posterior proceso de fidelización.

Formación de Asesores Comerciales

OBJETIVOS:

- Dotar a los participantes de las habilidades necesarias para resolver de manera eficiente los procesos de cierre de ventas en sus visitas comerciales.
- Incrementar los resultados de ventas mediante el desarrollo de competencias comerciales, con el fin de aplicar un proceso efectivo para el logro de su gestión.

DURACIÓN:

20 horas académicas y prácticas

DIRIGIDO A:

Directores de ventas, Asesores comerciales, Asesores de servicios, y todos los colaboradores relacionados con la comercialización de productos y servicios.

CONTENIDO:

1. INTRODUCCIÓN AL PROCESO DE VENTAS

- Planificación estratégica de ventas
- El proceso de ventas
 - Preventa
 - Gestión de ventas
 - Postventa

2. GESTIÓN COMERCIAL

- **La preparación de la visita**
 - Análisis de la información disponible del cliente
 - Fijación de objetivos para la venta
 - Desarrollo de la estrategia de actuación para la venta
- **El contacto con el cliente**
 - Puntualidad
 - Aspecto físico adecuado
 - Relajación
 - Sintonía con el cliente



CONTENIDO:

- **Determinación de las necesidades del cliente**
 - Cómo preguntar
 - La escucha activa
 - Los gestos del cliente
 - Cómo confirmar
- **La argumentación**
 - Personalización de los beneficios del producto o servicio
 - Relación costo – beneficio
 - Posibilidad real de satisfacción
 - Sugerencias
- **La resolución de objeciones**
 - Tipos de objeciones
 - Conocimiento real de la objeción
 - Relación precio – calidad - servicio



CONTENIDO:

- **El cierre de la venta**
 - Resumen de beneficios aceptados
 - Resumen de aspectos de interés
 - Momentos de verdad
 - Indicios de sugerencia de cierre
 - Comportamientos físicos
 - Presión sin agobiar al cliente
 - Tipos de cierre de ventas
 - Propuesta de plan de acción
- **La post visita**
 - Anotación de acuerdos alcanzados
 - Seguimiento de acuerdos

3. CLINICAS DE CIERRE DE VENTAS

- Simulación de roles
- Dinámicas y ejercicios de aplicación





Speaker

Ing. Galo Garcés Uquillas, M.Sc.

- Experto en WCSM WORKSHOP – Wholesale Channels Sales and Marketing.
- Training for Trainers by Commercial Competences.
- Certificación Internacional de Marketing y Ventas – Colombia, Chile y Bolivia.
- Magíster en Marketing Universidad de Especialidades Espíritu Santo.
- Ingeniero de Empresas Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Posee una certificación internacional en: Strategic Planning Trainer by Scenarios.
- Consultor y Facilitador senior experto en Estrategias comerciales, Marketing y Servicios en organizaciones como: Adidas, Ivan Bohman, Tonello, Servientrega, Grupo La Fabril, Colombina del Ecuador, SRI, Baker Hughes, Swissôtel, Grunenthal, Siatigroup, Close Up, Danec, Indecauchó, Plast Print, Flexpack, JV Repuestos Automotrices, Tropical Dance, Ekiprotek, Dissanty, Enerpro, Megabrokers Ecuador, Equiproin, Somfflex, , Optiworld, Brain Solutions, Mercaquímicos, Re/Max Asesoría Inmobiliaria–entre otros.
- Ha sido Gerente Comercial en las empresas: DMC, BATA SHOE ORGANIZATION, BUESTÁN CIA. LTDA, GRUPO CARVAJAL, GRUPO EMPRESARIAL FLEXPACK.
- Director Académico Áreas Administración, Marketing y Ventas en el American Junior College.
- Docente de Catedra de: Neuroventas, Psicología del Consumidor, Inteligencia de Mercados en diferentes Universidades del País.
- Facilitador y Conferencista de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito desde el año 2007.



+593 99 9100500

+593 986828244



capacitacion@lacamaradequito.com



**Cámara Comercio Quito
CCQ**

