

CURSO

Manejo de objeciones y cierre de ventas

Lunes **16** Marzo

20 Horas
Lunes a Viernes
18:00 a 20:00

Socios

\$200

No socios

\$140

Inscríbete:

 0999100500

Correo:

capacitacion@ccq.edu.ec.com

www.ccq.edu.ec



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES



DESCRIPCIÓN:

La identificación y búsqueda incesante de clientes potenciales es considerado hoy en día un aspecto vital para el mantenimiento y crecimiento de la empresa en el mercado; constituye una verdadera carrera que puede hacer la diferencia entre el éxito y el fracaso de la organización.

El vendedor debe invertir gran parte de su tiempo buscando los posibles prospectos que tienen necesidad y capacidad para adquirir los bienes y servicios que la empresa ofrece. Esta es la llave para conseguir continuamente nuevos clientes que pasen a formar parte de su cartera y le permita crecer en ventas mejorando sus niveles de ingresos salariales. La prospección consiste en la identificación y localización sistemática de clientes potenciales, ya sean actuales o futuros.

Este curso ofrece la posibilidad de que los participantes se empoderen del conocimiento que les posibilite identificar, captar y mantener con éxito los futuros compradores.

CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES



OBJETIVOS:

- Conocer el proceso de identificación de clientes potenciales en todas sus etapas y que los vendedores sean partícipes de él.
 - Determinar el perfil del cliente futuro considerando sus necesidades, deseos y motivaciones de compra.
 - Diseñar estrategias y tácticas que permitan la conversión de candidatos a clientes.
- Integrar las estrategias de prospección, cierre de ventas y fidelización.

DIRIGIDO A:

Vendedores, Directores Comerciales, Directores de Ventas, Key Accounts Managers, Delegados y Ejecutivos Comerciales; y cualquier otra persona que desempeñe un cargo relacionado con el área de ventas en los sectores comercial, industrial y/o servicios.



CONTENIDO:

- ¿Quién es mi cliente?
- Tipos de clientes
- Centrarse en el cliente
- Variables de prospección
- Identificación del público objetivo
- Determinación del perfil del cliente
- Necesidades del cliente
- Causas y motivos de compra
- Valor para el cliente
- Frecuencia de compra
- Volumen de compra
- Grado de influencia en la sociedad
- Análisis de la competencia
- Benchmarking
- Diseño de estrategias y tácticas
- Socios y no clientes
- Conversión de candidatos a clientes
- Repetición de compra
- Fidelización
- Clínica de ventas



GALO GARCÉS
Experto en Ventas
y Marketing
Estratégico

- 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.
- Ha sido Gerente Comercial en las empresas: DMC, BATA SHOE ORGANISATION, BUESTÁN CIA. LTDA, GRUPO CARVAJAL, GRUPO EMPRESARIAL FLEXPACK.

0999100500

capacitacion@lacamaradequito.com

www.ccq.edu.ec

