

VENTAS

▶ LA VENTA CENTRADA EN EL CLIENTE Construyendo Relaciones de Confianza

Este curso sitúa al cliente en el centro de toda actividad de ventas. El curso enseña que lo importante no es la empresa para la que trabajan, tampoco el producto, ni siquiera los beneficios que se conseguirán a partir de la venta, lo único importante es el cliente.

Se verá una metodología de trabajo en función de distintas variables que entran en juego en el mundo de la venta consultiva, ayudando a conseguir los objetivos que la empresa se ha marcado.



 PROGRAMAS
ONLINE EN VIVO

Beneficios

- Aprenderá a hacer nuevos clientes y establecer una relación de confianza.
- Aprenderá cómo desarrollar una relación de larga duración.
- A través del proceso de la venta consultiva, aprenderá a identificar lo que verdaderamente es importante para el cliente, haciéndole la vida más fácil.
- Aprenderá a conseguir beneficios no solamente para el vendedor, también para el comprador.

Facilitador

Gustavo Martínez

Candidato a Doctor en Responsabilidad Social por la universidad ANÁHUAC; BA y MBA egresado del ITAM. Cursos de especialización en estrategia y marketing en Stanford University, Georgetown University, Kellogg School of Management y University of Notre Dame.

Colabora con las empresas en las áreas de Estrategias de Negocios y Estrategias de Marketing. Se especializa en Customer Centricity: estrategia de negocios centrada en los clientes, y Customer Service: estrategia de servicio, como crear una cultura de servicio en las empresas.

Tiene dos certificaciones en "Service Quality Institute" con sede en Minneapolis, Minnesota, EEUU: Certified Customer Service Leader: CCSL y Certified Customer Service Trainer: CCST.



Programa

- 1. La venta orientada al cliente**
 - Proceso de la venta consultiva
- 2. Preparar la mente para una venta eficaz**
 - Estrategias para alcanzar las metas
- 3. Entender a los clientes y sus necesidades / deseos**
 - Dinámica para conocer al cliente
 - Preguntas fundamentales de la venta consultiva
- 4. Fases del proceso comercial**
 - Investigación
 - Contacto
 - Reunión de negocios
 - Presentación de la oferta
 - Proceso de negociación
 - Cierre y seguimiento
- 5. Principios vitales para la venta consultiva**
 - Principios que le permitirán generar confianza y fidelizar al cliente.
- 6. Conclusiones**

Próxima Fecha: Ver Calendario

Horario: 17:00 a 21:00 hrs.

Formato: 4 sesiones de 4 horas de Lunes a Jueves

Mayor información en inscripciones: informacion@seminarium.com.mx

www.seminarium.com.mx