



Programa Técnicas de venta de ISM

**¿Cómo vender en entornos cada vez más competitivos?
¿Cómo enfrentarse con éxito al mercado actual?**



El programa **TÉCNICAS DE VENTA de ISM** proporciona los conocimientos y herramientas necesarias para la relación con el cliente: desde **dominar las técnicas para incrementar las ventas** mediante la toma de **contacto con nuevos clientes**, un incremento de la **calidad y la fidelización**; hasta conocer las claves para dar respuesta a los problemas comerciales actuales.

Metodología

La clave del programa en Técnicas de Venta se basa en desarrollar, de forma coherente, un programa que **cubre las técnicas y habilidades comerciales** a lo largo de un periodo de dos meses, conducido por profesionales que aportan los conocimientos necesarios que permiten llevar a buen término los casos y ejercicios propuestos.

Para ello la metodología del curso en Técnicas de Venta está basada en:

1. Trabajo en equipo:

La comunicación y la coordinación son habilidades de dirección de vital importancia para los nuevos directivos. En el programa el alumnado las ejercita constantemente trabajando en equipos formados por la Escuela en la resolución de casos prácticos.

2. Aplicación de Casos:

Para ejercitar la capacidad de síntesis y análisis, junto con la imaginación creativa y la capacidad de toma de decisiones, se plantean casos a resolver al alumnado. Se generan dinámicas de grupo en las que el profesor actúa como moderador y conductor de las ideas y debates.

3. Sesiones de role-play filmadas.

4. Proyecto final:

Como parte de la formación práctica el alumnado debe defender un proceso de venta.

5. Grupos reducidos.

Solicita más información sin compromiso

*Nombre y apellidos

*Email

*Teléfono

¿Deseas recibir más información sobre el programa, precio, condiciones...?

He comprendido y acepto [las condiciones de uso](#)

*Son campos obligatorios

SOLICITAR

Programa

1. EL PROPÓSITO DE LA VENTA
2. LAS SOLUCIONES PARA EL CLIENTE
3. EL PÚBLICO OBJETIVO: LOS CLIENTES
4. EL PERFIL DEL VENDEDOR
5. LAS HABILIDADES DEL VENDEDOR
6. LA PLANIFICACIÓN DE LA VENTA
7. REGLAS PARA LA CONSTRUCCIÓN ACTIVA DE LA VENTA. LA ARGUMENTACIÓN
8. REGLAS PARA LA CONTRA ARGUMENTACIÓN
9. REGLAS PARA LA PRESENTACIÓN Y DEFENSA DEL PRECIO
10. EL PROCESO NEGOCIADOR
11. CONDICIONES PARA EL CIERRE DE LA VENTA
12. TRATAMIENTO ACTIVO DE LAS QUEJAS
13. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Calendario

Inicio: 27/10/2009 Final: 10/12/2009

Horario: Martes, miércoles y jueves de 19:00 a 22:00 horas.

Número de horas: 60 horas lectivas

El programa de Técnicas de Venta de ISM está dirigido a:

Todos los vendedores, comerciales, técnico-comerciales, los que negocian con clientes, los que captan clientes nuevos, promotores, los que atienden rutas, los que visitan a distribuidores, jefes de venta, etc. En definitiva, el curso en Técnicas de Venta está dirigido a todas aquellas que participan de relaciones comerciales.

Titulación obtenida:

Diploma en Técnicas de Venta por ISM

Algunas de las empresas representadas en el programa Técnicas de Venta de ISM:

