



TÉCNICAS EN VENTAS

Este programa busca formar personas capaces, con habilidades y destrezas que permiten desafiar el mercado de hoy, presentando un desempeño profesional en cuanto a un manejo efectivo en el lenguaje de las ventas, desarrollo de la capacidad para persuadir al cliente, y cierre de la venta y poder intervenir de manera competitiva en los mercados, por desplazamiento, participación y penetración de nuevos mercados, y que en productos iguales, el valor agregado proceda de la persona como ventaja comparativa, convirtiendo el producto en servicio.

De igual manera, es fundamental que el aprendiz se apropie asertivamente de conceptos, estrategias y buenas prácticas que le permitan lograr altos estándares de eficiencia a través del desarrollo de sus potencialidades y puesta en práctica de los conocimientos orientados en la formación.

Esta formación complementaria pretende brindar a las personas vinculadas con el sector productivo herramientas para realizar un proceso técnico en ventas de manera organizada y así lograr los objetivos propuestos.

El SENA ofrecerá el programa TÉCNICAS EN VENTAS, con elementos de formación profesional, social, cultural y tecnológica. Centrada desde el hacer, incorporando los elementos cognitivos y actitudinales para desarrollar en el aprendiz competencias técnicas, cognoscitivas y comportamentales que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con los cambios tecnológicos, tendencias, necesidades del sector empresarial y de los mismos trabajadores. Impactando positivamente en la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.

Contenido

- La venta: Conceptos, proceso, técnicas, fases, métodos.
- La comunicación: verbal y no verbal.
- Herramientas y material de apoyo en la negociación.
- Estilos en la negociación.
- Sistemas de ventas: por áreas geográficas, por productos, por clientes, mixtas.
- Técnicas de prospección.
- Técnicas de acercamiento y cuestionamiento.
- Las técnicas de cierre de ventas: aida, spin.
- Tipos de decisiones de compra: limitada, extensiva, rutinaria.
- Negociaciones: b2b, b2c, c2c, c2b, b2g.
- El conflicto y sus tipos.
- Canales y estrategias de ventas y distribución: venta personal, venta directa,



- e-commerce, televenta, venta por catálogo, venta de correo.
- Customer relationship mangament: relación de los clientes a través de la red.
- Técnicas de planteamiento psicocibernética o técnica de simulación cerebral.
- Técnicas de expresión oral y escrita.
- Solución de situaciones diferentes a la negociación.
- Caracterización del cliente en cuanto a : edades, sexo, nacionalidad, ocupación , nivel de escolaridad, nivel de ingreso.
- Política de servicio.

Habilidades que Desarrolla

- Informar la disponibilidad de producto y condiciones de entrega a los clientes, a través del sistema de comunicación establecida.
- Plantear la información sobre garantías y servicio post venta para los productos y servicios adquiridos en la negociación.
- Aplicar las estrategias de venta y negociación del producto o servicio. Cerrar la negociación entre las partes considerando las necesidades del cliente y los objetivos de la empresa.
- Utilizar las técnicas de manejo de objeciones.
- Identificar los instrumentos de carácter legal y/o contractuales locales y/o internacionales
- Identificar las motivaciones, objetivos e intereses de las partes con el apoyo de herramientas y técnicas de negociación.
- Aplicar estrategias y técnicas de manejo de conflictos de tipo embarazoso o de riesgo.
- Lograr la participación del cliente y su convicción mediante la aplicación de las técnicas de motivación.
- Interpretar el interés y la decisión de compra del cliente mediante la aplicación de técnicas de análisis del comportamiento del consumidor. Realizar la negociación del producto o servicio
- Lograr el cierre de la venta aplicando las cualidades personales y profesionales del vendedor durante presentación de los productos y servicios.
- Aplicar las técnicas de venta, la estrategia de venta y distribución seleccionada

Requisitos de Ingreso

Se requiere que el aprendiz tenga buenos hábitos de lectura, acceso a Internet y tecnología como computador. Además dominio de los elementos básicos relacionados con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, software para ofimática, navegadores.

Inscríbese aquí! 