



PROGRAMA DE CAPACITACIÓN EN NEGOCIACIÓN EFECTIVA Y TÉCNICAS DE VENTA

Objetivo: Facilitar herramientas de negociación y técnicas de venta que propicien un mejor resultado en las metas de la empresa dentro del proceso de formación o actualización de personal de ventas.

TEMÁTICA:

PRIMERA SESIÓN:

- 1. El negociador exitoso**
 - a. Exigencias de la competencia
 - b. Cómo debe ir mejorando sus tácticas de venta
 - c. Optimizar sus habilidades para las ventas
- 2. Planificación y organización**
 - a. Para qué se planifica, resultados exitosos
 - b. Tiempo, cartera, materiales
 - c. Administración de la Agenda para ventas
- 3. Cómo prospectar**
 - a. Mercado objetivo: Segmentos de mercado según tipo de productos
 - b. Pasos de la Prospección, ¿cómo ubico a mis clientes?
 - c. Manejo de formatos de prospección: Formatos de Registro

SEGUNDA SESIÓN:

- 4. Preparación del Ejecutivo - Promotor de ventas**
 - a. Personal y mental: Motivación para el logro de los objetivos
 - b. Apariencia personal, la primera impresión es lo que cuenta
 - c. Conocimientos: Producto, competencia, habilidades
- 5. Interacción con el cliente**
 - a. El primer contacto
 - b. Consejos para causar una buena impresión
 - c. Tipología de clientes
- 6. Detectar necesidades y motivaciones del cliente**
 - a. Indagación sutil o directa de los requerimientos de los clientes
 - b. Saber escuchar sus necesidades y motivaciones
 - c. Tácticas de PNL para levantar información

TERCERA SESIÓN:

- 7. Presentación de beneficios**
 - a. Argumentación basada en beneficios
 - b. Asesorar en decisiones y modalidades
 - c. Diferencia entre costo – precio / valor - inversión
- 8. Manejo de objeciones**
 - a. Superación de objeciones: tácticas
 - b. Como tratar a la competencia
 - c. Inteligencia Emocional ante las objeciones
- 9. Búsqueda del cierre y compromisos**
 - a. Síntomas y señales de cierre
 - b. Asegurar venta con calidad
 - c. Ayudar en la toma de decisión: Tácticas de cierre

Área de Relaciones Públicas

Inscripciones: relacionespublicas@camcopiura.org.pe

Teléf. 073 321871 Anexo 106



CUARTA SESIÓN:

- 10. Acciones de seguimiento hasta la firma del contrato**
 - a. Agendar compromisos y visitas
 - b. Ayuda y orientación en documentos requeridos
 - c. Asegurar reunión final o acuerdo final
- 11. La Post – venta para mantener a nuestro cliente**
 - a. Seguimiento de clientes estratégicos
 - b. Atributos de Calidad por la que se mantienen clientes
 - c. Variables por las que se pierden clientes
- 12. Reprogramación de Actividades para un nuevo ciclo de ventas**
 - d. Análisis del mercado y realidad de ventas de mis productos
 - e. Replantear estrategias según tipo de clientes y productos
 - f. Planificación de actividades para el nuevo ciclo de ventas

DURACIÓN DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN: 08 horas académicas

METODOLOGÍA:

- **Talleres expositivos y participativos.**
- **Desarrollo de dinámicas mediante simulaciones de venta.**
- **Retroalimentación en cada una de las sesiones programadas.**
- **Estrategias de Coaching y PNL para las ventas.**
- **Diapositivas utilizadas serán enviadas a los correos de los participantes.**

FECHA: 18 y 19 de julio

HORA: 5:00 p.m. a 9:00 p.m.

LUGAR: Auditorio Óscar Iturrino Caso – Cámara de Comercio y Producción de Piura

INVERSIÓN: Socios: S/. 80
No socios: S/.100

FACILITADOR: Lic. Carlos Ginocchio Vega

- **Licenciado en Ciencias Administrativas con Maestría en Administración y Dirección de Empresas. Amplia experiencia como Consultor y Coach de Empresas.**