Dominar los fundamentos de las ventas
Las etapas clave del éxito de una reunión de ventas

Curso práctico de 2 días - 14h
Ref.: FOV - Precio 2025: 1 030€ sin IVA

La reunión es una etapa clave del proceso de ventas. Su éxito depende de un enfoque estructurado. Los talleres de este curso de formación le permiten desarrollar y probar, paso a paso, las herramientas y las mejores prácticas para realizar entrevistas de ventas eficaces.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

Identificar y dominar las diferentes etapas de la reunión de ventas

Mejorar la comunicación para comprender mejor las necesidades de los clientes

Traduzca su oferta en ventajas para el cliente y defiéndala

Convertir una objeción en algo positivo

Identificar el momento adecuado para concluir y comprometerse conjuntamente

MÉTODOS PEDAGÓGICOS

Métodos de enseñanza activos y participativos. Alternancia teoría/práctica con aplicación al contexto y experiencia de los participantes.

Talleres prácticos progresivos.

PARTICIPANTES
Comerciales, técnicos comerciales, asistentes comerciales.

REQUISITOS PREVIOS
No se requieren conocimientos especiales.

COMPETENCIAS DEL FORMADOR
Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

MODALIDADES DE EVALUACIÓN
El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc.
El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS
• Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
• Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
• Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO
La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD
¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

PROGRAMA

última actualización: 05/2024

1) Contexto de la reunión de ventas
- La importancia de las ventas en el proceso de marketing y ventas.
- Ventas a profesionales y ventas a particulares.
- Prepárate (en la mente y en la práctica).
- El papel del vendedor.
- Capta la atención de la otra persona y despierta su interés.
- Comprender las fases de una reunión de ventas.

Ejercicio : Utilice un mapa mental para representar las distintas fases de la reunión de ventas.

2) Presentarse: establecer contacto
- El primer encuentro, la primera impresión, la credibilidad de la empresa y de su representante.
- Técnicas para presentarse.
- Habilidades de comunicación para romper el hielo.
- Comunicación no verbal.

Escenario : Ejercicios para romper el hielo y presentarse. Sesión informativa centrada en la comunicación no verbal.

3) Descubrir las necesidades del cliente
- Recoger necesidades, ganarse la confianza, técnicas de descubrimiento.
- Haz preguntas: utiliza distintos tipos de preguntas.
- Escucha: escucha activa para rebotar.
- Analizar los diferentes motores de motivación.

- Poner de relieve las necesidades ocultas.
- Replantear las necesidades del cliente.

Escenario : Enumerar las preguntas que hay que hacer y ordenarlas utilizando la técnica del embudo. Role-playing sobre identificación de necesidades y reformulación.

4) Argumentar y convencer al cliente

- Crear una secuencia lógica una vez identificadas las necesidades.
- Demuestre que la solución satisface sus necesidades.
- Distíngase de la competencia.
- Utilice el argumento SONCAS.
- Destacar las ventajas para el cliente: CAB.
- Formular una propuesta: presupuesto, oferta, presentación verbal.

Juego de rol : Construir un discurso de venta utilizando el método SONCAS.

5) Responder a las objeciones

- Objeciones: ¿qué es una objeción?
- Convertir una objeción en algo positivo.
- Identificar los tipos de objeciones y anticiparse a ellas.
- Hacer frente a las objeciones sobre el precio utilizando diferentes técnicas.

Ejercicio : Elaborar un catálogo de objeciones y respuestas. Practicar la respuesta a objeciones utilizando diferentes técnicas.

6) Concluya la entrevista y firme

- Identificar las señales de que ha llegado el momento de cerrar. Tipos de objeciones.
- Consigue un compromiso y firma.
- Váyase.

Ejercicio : Enumerar y redactar frases de cierre eficaces.

FECHAS

Contacto