

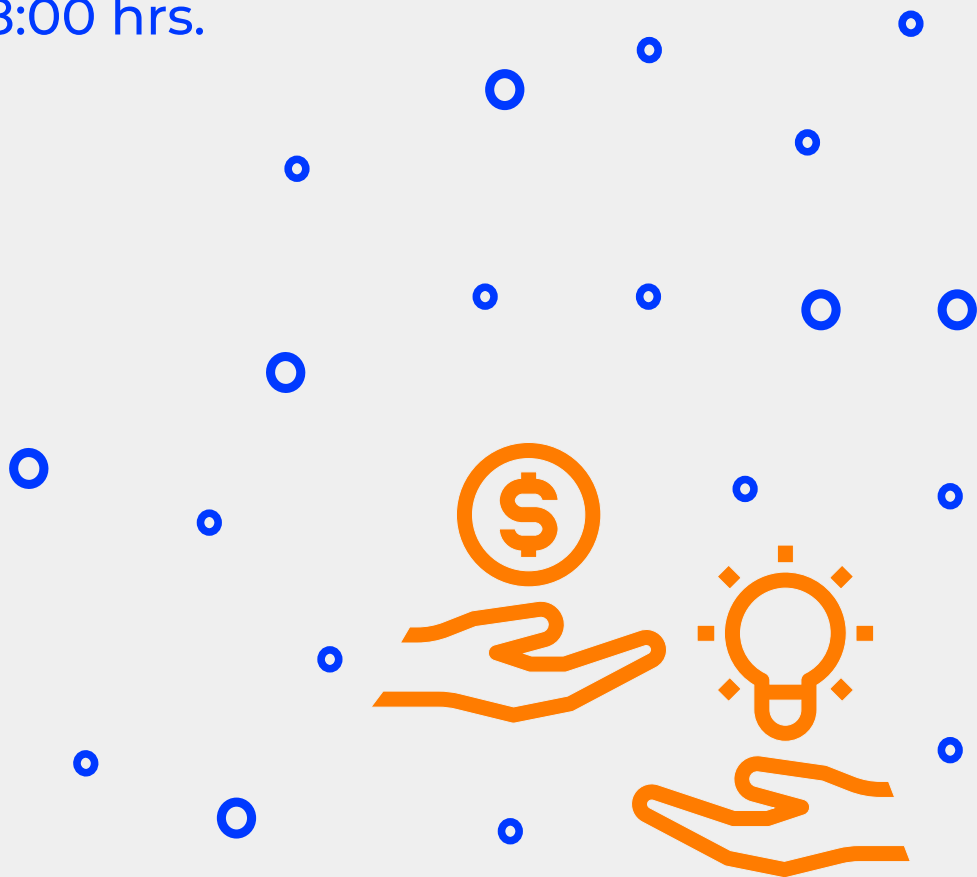
SEMINARIO ONLINE



Técnica de Ventas

INICIO: Jueves 24 de junio

16:00 a 18:00 hrs.



Técnica de Ventas

Objetivos del programa

A las Ventas hay que entenderlas como un proceso, hoy más difíciles y completas en su realización y éxito dado los mercados y clientes que mutan más rápido que las organizaciones.

Este curso entregará las principales herramientas para elaborar la estrategia de Ventas y las técnicas o modelos de ventas alineados a las actuales y cambiantes exigencias de los clientes. En base a las metodologías entregadas en este curso podemos tener más productividad y efectividad en la gestión de las ventas y de los equipos comerciales. Planes de acción que permiten enfrentar a los clientes con mayor certeza y eficacia en el logro de los objetivos definidos.

Contenido

Incentivar y desarrollar la capacidad analítica.

Determinar mis Objetivos en Ventas
Visión estratégica de productos y servicios dentro de la cadena de valor.
Modelo y estructura del Plan de Ventas

Técnicas y Modelos de Ventas

El proceso y la gestión de ventas.
Técnicas y modelos referenciales.
Cuáles son las técnicas de ventas a usar hoy
Las Técnicas efectivas para prospectar y fidelizar clientes.
Manejando las etapas de la venta; El proceso paso a paso.
Que tenemos que Evitar en ventas
Conquistar a los clientes
Modelo de la pirámide invertida.
Ventas Digitales.
Método de negociación Universidad de Harvard

Gestionando el Portafolio de Productos & Clientes

Vender rentablemente. Matriz de la cartera de productos
¿Qué canales uso en ventas? Segmentación de canales de ventas y de clientes
Variables claves para definir los Objetivos de Ventas

Implementación y ejecución en Ventas

La táctica y los desafíos definidos en Ventas
Fortalezas y cualidades del buen Vendedor
Planes y ventas con los Clientes.
Ejecución de los modelos y técnicas para alcanzar los objetivos de ventas con clientes

Medir la Efectividad en Ventas.

Kpi's para prospección de clientes y de efectividad
Midiendo mi productividad en Ventas
Midiendo mi desempeño KPI´s de Niveles de Servicio foco en los clientes

Taller de Venta Consultiva y negociación

Relator



Pablo A. Barberis

Ingeniero comercial, con postítulo y especialista en Marketing Estratégico, Marketing Digital y post formación en Retail, logística, TI y comercio electrónico. Certificación internacional de Scrum Alliance en metodología Ágil. Scrum Master. Especialista en Design Thinking. Más de 20 años de experiencia liderando gerencias generales, comerciales y de ventas en la industria del retail, consumo masivo, agroindustria, empresas de servicios y de tecnología en Chile y Latino América, en empresas nacionales e internacionales. Lidera proyectos de innovación y transformación digital para nuevos canales de ventas y para diferentes mercados.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Jueves 24 de junio de 2021
Fecha de término	Martes 6 de julio de 2021
Días	Martes y Jueves
Horario	16:00 a 18:00 hrs.
Duración	8 horas (4 sesiones de 2 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$166.000
Valor Socios de ICARE	\$125.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl