

Ficha Temática

Ventas Efectivas.

Modalidad:

En línea

Duración:

30 horas

Requerimientos:

- Cualquier dispositivo electrónico que le permita reproducir audio, vídeo, tener una conexión estable a internet.
- Entregar la documentación requerida por IDEFT, en tiempo y forma.
- Realizar el pago del curso.
- Manejar equipo de cómputo, Smartphone y redes sociales.
- Interés y gusto por las ventas.
- Comunicación verbal, escrita, facilidad para seguir instrucciones.
- Contar con conocimientos de aritmética básica.
- Contar con los materiales sugeridos para el desarrollo del curso.

Objetivo:

Al finalizar el curso el participante conocerá las características que debe poseer una propuesta de venta de servicios y/o productos a través de técnicas convincentes, de valor que generen experiencia, resultados hacia el cliente con la intención de lograr un equilibrio de ética y profesionalismo en el proceso de venta.

Temario:

1. Mentalidad de cambio y pensamientos de riqueza.
2. Modelos de referencia y tipos de vendedores.
3. Análisis de productos y servicios con base en las necesidades humanas.
4. Aplicación de técnicas de persuasión.
5. Reciprocidad, escasez, autoridad, consistencia, carisma, consenso y otras.
6. Procesos de ventas y mercadotecnia.
7. Tipos de clientes, nichos de mercado, conocimiento del producto, segmento de mercado e indicadores de venta.

Documento que se otorgará:

- Constancia con validez oficial.



IDEFT
Instituto de Formación
para el Trabajo

