



Taller: “Prospección y Cierre de Ventas”

Objetivo y Alcance

El presente taller está dirigido a empleados/as o ejecutivos/as cuya responsabilidad se relaciona con la función de ventas, generación de cartera de clientes, cierre de venta y negociación.

A través del taller, los/as participantes conocen e identifican las principales etapas en el proceso de venta y cuentan con una perspectiva de la importancia de la función de ventas dentro de la organización. El/la participante aprende a identificar y establecer los errores más comunes en el proceso de venta que provocan que se caiga la prospección.

El área comercial también debiera de conocer los conceptos básicos de valor agregado y como el producto o servicio que ofrece genera valor para la organización del cliente prospecto y las herramientas para el análisis de costo-beneficio, ya que en muchas ocasiones los/as clientes valoran la evaluación económica de un gasto o inversión. El contar con estas herramientas permite a el/la representante de ventas dar argumentos validos y tangibles que ayudan a cerrar la venta.

Duración

El total de los temas propuestos se imparte en ocho horas de duración en dos sesiones de cuatro horas cada una en días diferentes de acuerdo con la disponibilidad de los/as participantes y con base en el calendario establecido de conformidad con el cliente.



Descripción del Taller

I: La Prospección y las Objeciones de Venta

Objetivo

Los/as participantes identifican y entienden los factores de satisfacción de las necesidades del cliente potencial, utilizando sus habilidades y conocimientos y logrando influenciar a un cliente o prospecto. De esta forma, el/la vendedor/a puede manejar y capitalizar los beneficios de las objeciones, identificando distintos tipos de prospectos y su tratamiento específico para poder cerrar exitosamente la venta.

Contenido

1. Planeación de ventas
2. Ejecución de venta

II: Técnicas de Presentación y Elementos de Negociación

Objetivo

El tema en técnicas de presentación proporciona las herramientas básicas para lograr una presentación efectiva ante diversas audiencias con el fin de lograr la comprensión de los procedimientos apropiados para comunicar efectivamente las ventajas competitivas y el valor agregado del producto o servicio.

A su vez, se buscan proporcionar herramientas efectivas a el/la vendedor/a para que pueda identificar las necesidades del cliente a través de una comunicación eficaz para observar, imitar y modificar los comportamientos del cliente y eliminar las barreras durante la negociación. Igualmente, cómo formular preguntas específicas aplicables en distintas circunstancias durante el proceso de ventas a fin de manejar exitosamente el proceso de la persuasión.



El propósito principal es presentar un mensaje consistente acerca de la propuesta de ventas, logrando que se comprendan los procedimientos apropiados para comunicar los beneficios y alcances, particularmente hacia los clientes.

Opcionalmente, el módulo incluye un video, por medio del cual se le hace un simulacro a el/la vendedor/a participante en donde su objetivo es convencer a un cliente simulado de que compre el producto o adquiera el servicio que se ofrece. A través del apoyo del video se detectan las debilidades en comunicación de el/la participante y se emiten recomendaciones para mejorar su estilo de prospección.

Contenido

1. Elementos de forma
2. Elementos de fondo
3. Manejo de personas y situaciones difíciles
4. Principios de influencia: elementos de cultura humana

Dinámica de la Plática Plenaria

La plática plenaria se conduce de una manera interactiva. En ésta se proyecta una presentación con los elementos clave de una entrevista; presentación que prepara **Bravado**. El expositor interactúa continuamente con los/as participantes a manera de hacer más dinámica y ligera la plática plenaria.

Material de Apoyo para el Taller

En caso de que el taller se realice en las instalaciones del cliente, se requerirá del siguiente material de apoyo:

- Aula o sala con capacidad para el número de participantes
- Proyector de tipo cañón para PC o compatible
- Rotafolio, pintarrón y plumones de colores