



Curso Online de **La Excelencia en Ventas**

Habilidades y actitudes para ser un buen vendedor y gestionar simultáneamente las técnicas de venta y las relaciones humanas.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

La Excelencia en Ventas

Presentación

Ser vendedor/a es un trabajo de alta responsabilidad en la empresa ya que incide de forma directa en la cuenta de resultados de la misma. En la actualidad, la figura del vendedor “charlatán” está fuera de las competencias que demanda el mercado de hoy, mucho más exigente.

El vendedor de hoy ha de ser una persona cultivada en la Inteligencia Emocional, capaz de gestionar las técnicas de venta y las relaciones humanas de manera simultánea y excelsa. Además, ha de ser capaz de analizar la tendencia de su mercado y aprovechar y compartir esta información en el beneficio de la empresa y de sus clientes.

Debe ser proactivo, innovador, resolutivo y, sobretodo, ha de velar por sus clientes, su mayor activo.

En el entorno competitivo actual no se puede tener éxito sin talento, muy pocos/as disponen de ese talento sin entrenamiento. Este curso potencia el talento hacia el éxito personal y empresarial, generando más ventas y mejores resultados.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
- 4** *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

La Excelencia en Ventas

Objetivos del curso:

- Entender el proceso de la venta en toda su dimensión, trabajando cada fase según su necesidad.
- Saber identificar el cliente ideal para poder darle lo que necesita y quiere.
- Entender la Inteligencia Emocional desde la perspectiva de las ventas.
- Distinguir las distintas personalidades y cómo deben ser tratadas para un mayor éxito en nuestras ventas.
- Conocer las actitudes, habilidades y conocimientos que deben tener los buenos vendedores/as.
- Profundizar en la comunicación desde la perspectiva de la gestualidad y la parte no verbal.
- Conocer su propia personalidad y autoevaluar su gestión diaria.
- Aprender los secretos de una buena negociación y conocer los errores a evitar.
- Incrementar su tasa de éxito en ventas aplicando los conocimientos adquiridos junto con las técnicas de cierre de mejor efectividad.

“ Descubre cuáles son las actitudes, habilidades y conocimientos que deben tener en el mercado actual los buenos vendedores/as ”

Dirigido a:

Agentes y Delegados Comerciales, Jefes de Ventas, Vendedores/as, Empresarios/as y, en general, a todas aquellas personas que quieran prepararse para alcanzar la excelencia en sus ventas.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

5 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Autoconocimiento básico

12 horas

- 1.1. Situación actual.
- 1.2. Entorno.
- 1.3. Las siete fases de la venta.
- 1.4. Principio de Pareto.
- 1.5. Datos de mercado.
- 1.6. Comportamiento: encima o debajo de la línea.
- 1.7. Convicción.
- 1.8. Psicología de la venta.
- 1.9. ¿Cómo decidimos?
- 1.10. Modo no venta.
- 1.11. Compra por emoción.
- 1.12. Autoconocimiento.

MÓDULO 2. Bases de la comunicación

10 horas

- 2.1. Comunicación (interna y externa).
- 2.2. Escucha activa.
- 2.3. Creencias de la comunicación.
- 2.4. Percepción.
- 2.5. El vocabulario positivo.
- 2.6. La pirámide de Maslow.
- 2.7. La empatía.
- 2.8. La asertividad.
- 2.9. El feedback.
- 2.10. La PNL como herramienta en la venta.
- 2.11. El rapport.

MÓDULO 3. Comunicación de alto nivel

10 horas

En la actualidad las empresas no pueden sobrevivir por el simple hecho de realizar un buen trabajo o crear un buen producto. Sólo una excelente labor de interacción con los consumidores permite tener éxito en los mercados globales, cada vez más competitivos.

La clave para una operación rentable de la empresa es el conocimiento de las necesidades de sus clientes y el nivel de satisfacción alcanzado por ellos al consumir el producto o servicio ofrecido.

- 3.1. Las cuatro personalidades básicas.
- 3.2. Las tres maneras de ver la vida.
- 3.3. La comunicación no verbal.
- 3.4. La transformación digital en la venta.
- 3.5. El comprador hoy.
- 3.6. Tendencia de los mercados.
- 3.7. El triángulo del éxito.
- 3.8. Proceso de venta básico.
- 3.9. Precio, valor y expectativas.
- 3.10. Objetivos de la visita.
- 3.11. Los hábitos de venta.

MÓDULO 4. Convence a tu interlocutor

12 horas

La convicción del vendedor es contagiosa y es un factor importante para el cierre final. Si el vendedor no propone el cierre, como regla general, no hay venta.

Que el comprador tome la iniciativa sucede pocas veces y solo es aconsejable con una determinada personalidad del interlocutor.

- 4.1. Cómo motivar al comprador.
- 4.2. La diferenciación.
- 4.3. Las tres variables de crecimiento.
- 4.4. Quién es mi cliente y qué quiere.
- 4.5. CRM desde la lectura estratégica.
- 4.6. La orientación al cliente.

- 4.7. La experiencia de compra.
- 4.8. Las únicas cuatro maneras de vender más.
- 4.9. El embudo de las ventas.
- 4.10. Cómo generar confianza.
- 4.11. Bases del Neuromarketing.
- 4.12. Formulación de preguntas.
- 4.13. Objeciones y tratamiento.

MÓDULO 5. Incrementa tu tasa de cierre

6 horas

- 5.1. Negociación.
- 5.2. Técnicas de cierre.
- 5.3. Errores comunes en el cierre de la venta.
- 5.4. Los cumplidos.
- 5.5. Gestión del tiempo.

La Excelencia en Ventas

Autor



Diego Albadalejo

Máster en Dirección Comercial y Ventas. Máster en Marketing. Titulaciones en Desarrollo Personal, PNL y Coaching con amplia experiencia como Responsable de Ventas y Equipos Comerciales en diversas empresas.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

