Curso
"Técnicas De Venta"

CIIECCA

CAMARA DE INDUSTRIAS
PLASTICAS DE CORDOBA

¿Por qué un curso de Técnicas de Venta?

El contexto actual hace más necesario que nunca poner el énfasis en la fuerza de venta y la planificación comercial. Sin lugar a dudas, ésta es el área que en primera instancia sufre las consecuencias de un mercado recesivo o en crecimiento. Por ello, es necesario reafirmar el concepto que "El vendedor se hace, no se nace" y que existen distintas técnicas y sistemas que potencian las actividades cotidianas de la fuerza de ventas"

Objetivo

Reconocer las técnicas más adecuadas para gestionar acciones de venta exitosas. Identificar los aspectos del servicio de atención al cliente que influyen para lograr un mayor nivel de ventas. Reconocer las principales cualidades requeridas del agente de ventas y su misión. Reconocer la importancia y los aspectos que involucra una correcta organización para la acción de venta. Adquirir habilidad para organizar una guía ordenada para realizar una correcta acción de venta. Reconocer la importancia y los factores que participan en el seguimiento y análisis de resultados de la acción de ventas.

Contenidos Generales Abordados

- Elementos de la comunicación comercial aplicada.
- Técnicas de venta.
- Actores del proceso de compra.
- Tipologías de clientes.
- Etapas de la venta.
- Técnicas y procesos de negociación.

CV Capacitador

(Lic. Víctor Massola)

Capacitador Organizacional.

Miembro del Comité Asesor Académico del XXII Congreso Latinoamericano de Estrategia organizado por SLADE Córdoba.

Miembro del Comité Asesor Académico del XXIII Congreso Latinoamericano de Estrategia organizado por SLADE Guayaquil. Ecuador

Fue responsable del Área de Marketing y Comunicación de la División Negocios Inmobiliarios del Grupo ECIPSA.

Fue coordinador del Área de Marketing del Colegio Universitario IES Siglo 21.

Docente Titular de las asignaturas “Investigación de Mercados”, "Técnicas y Estrategias de Comercialización II" “Seminario de Comercialización” y "Seminario de Mercados" en el Colegio Universitario IES Siglo 21.

Docente Titular de Marketing I. Universidad Empresarial Siglo 21.

Autor de los textos "Seminarios de Mercados", “Investigación de Mercados”, "Técnicas y Estrategias de Comercialización I", "Técnicas de Ventas" y "Seminario de Comercialización".

Fue Subdirector de la carrera de Marketing del Colegio Universitario IES Siglo 21

Posee Artículos Publicados sobre Marketing en la Revista IDEAS. Ed. IES Siglo 21

Ponencia Tema: Prospectiva Estratégica. XXIII Congreso Latinoamericano de Estrategia. Guayaquil. Ecuador

Posee un trabajo de Prospectiva publicado en el XXI Congreso Latinoamericano de Estrategia Chile, organizado por SLADE Chile.

Disertante en las Jornadas de Capacitación del Diario Comercio y Justicia – Las Nuevas Manera de Decidir de los Consumidores

Más sobre Massola

Detalle del Programa

- *Elementos de la comunicación comercial aplicada*
  - Actores
  - El proceso de comunicación comercial personal
  - Percepción, comunicación y ventas
- *Etapas y Técnicas de venta*
  - Procesos administrativos de la venta
  - Prospección
  - Presentación / Apertura
  - Cualificación
  - Presentación de producto/beneficios. Agregado de valor
  - Tratamiento de objeciones (excusas vs objeciones)
  - Cierre de ventas
  - Seguimiento post venta
- *Actores del proceso de compra en la compra corporativa*
  - Iniciador
  - Decisor
  - Usuario
- *Tipologías de clientes.*
  - Clasificación según el objetivo de la compra
  - La compra racional
- *Técnicas y procesos de negociación*
  - Preparación de la venta
  - La generación de la reunión de venta
  - La demostración
  - El acuerdo ganar-ganar

Informes e Inscripción:

CIIECCA
info@ciiecca.org.ar7
www.ciiecca.org.ar
0351 4729175

CPIC
coordinador@camaradelplastico.org.ar
www.camaradelplastico.org.ar
0351 4280836

Arancel
Socios CIIECCA / CIPC: $1350
No socios $ 1600

Cursado
18, 20, 25 y 27 de Agosto de 14 a 17 hs

Lugar
Sede de CIPC: Sarmiento 1021 B° Gral. Paz Córdoba

Curso
"Técnicas De Venta"

CIIECCA

CAMARA DE INDUSTRIAS
PLASTICAS DE CORDOBA