



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

Cierre de ventas y manejo de objeciones

inicia **09** diciembre

15 horas
lunes a viernes
17:00 a 20:00

2 x 1

Socios No socios

\$140 \$200

Inscribete: [2976500](tel:2976500) | [0999100500](tel:0999100500) | Correo: capacitacion@lacamaradequito.com

www.ccq.ec



CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

DESCRIPCIÓN:

La identificación y búsqueda incesante de clientes potenciales es considerado hoy en día un aspecto vital para el mantenimiento y crecimiento de la empresa en el mercado; constituye una verdadera carrera que puede hacer la diferencia entre el éxito y el fracaso de la organización.

El vendedor debe invertir gran parte de su tiempo buscando los posibles prospectos que tienen necesidad y capacidad para adquirir los bienes y servicios que la empresa ofrece. Esta es la llave para conseguir continuamente nuevos clientes que pasen a formar parte de su cartera y le permita crecer en ventas mejorando sus niveles de ingresos salariales. La prospección consiste en la identificación y localización sistemática de clientes potenciales, ya sean actuales o futuros.

Este curso ofrece la posibilidad de que los participantes se empoderen del conocimiento que les posibiliten identificar, captar y mantener con éxito los futuros compradores.

CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

OBJETIVOS:

- Conocer el proceso de identificación de clientes potenciales en todas sus etapas y que los vendedores sean partícipes de él.
 - Determinar el perfil del cliente futuro considerando sus necesidades, deseos y motivaciones de compra.
 - Diseñar estrategias y tácticas que permitan la conversión de candidatos a clientes.
- Integrar las estrategias de prospección, cierre de ventas y fidelización.

DIRIGIDO A:

Vendedores, Directores Comerciales, Directores de Ventas, Key Accounts Managers, Delegados y Ejecutivos Comerciales; y cualquier otra persona que desempeñe un cargo relacionado con el área de ventas en los sectores comercial, industrial y/o servicios.

CONTENIDO:

- 
- ¿Quién es mi cliente?
 - Tipos de clientes
 - Centrarse en el cliente
 - Variables de prospección
 - Identificación del público objetivo
 - Determinación del perfil del cliente
 - Necesidades del cliente
 - Causas y motivos de compra
 - Valor para el cliente
 - Frecuencia de compra
 - Volumen de compra
 - Grado de influencia en la sociedad
 - Análisis de la competencia
 - Benchmarking
 - Diseño de estrategias y tácticas
 - Socios y no clientes
 - Conversión de candidatos a clientes
 - Repetición de compra
 - Fidelización
 - Clínica de ventas



1800 227-227
Av. Amazonas y República
Edificio Las Cámaras

capacitacion@lacamaradequito.com

www.lacamaradequito.com