

Estrategias de Negociación y Ventas

Conoce las estrategias de ventas más efectivas en cada una de las etapas de la gestión comercial

inicio **21** octubre

20 horas
Lunes a viernes
18:00 a 20:00

Socios

\$140

No socios

\$200

Inscríbete:

2976500 | 0999100500

Correo:

capacitacion@lacamaradequito.com



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

www.ccq.ec



CIERRE DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN EXITOSA



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 NEGOCIACIÓN EXITOSA



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.

CIERRE DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN EXITOSA



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

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