

## Técnica de Ventas









Vender puede parecer sencillo, pero hacerlo con éxito es un arte. La herramienta fundamental que el vendedor tiene para cerrar una venta es la palabra, sin olvidar que la escucha también tiene su protagonismo en la relación vendedor- cliente.

Junto con las habilidades de comunicación, el vendedor debe dominar las diferentes técnicas de venta, así como conocer cuáles son las fases que tiene el proceso de venta. El control de estos aspectos ayudará a cualquier vendedor a lograr su objetivo: vender.






**Duración: 20 horas**

**Objetivo General:** Conocer las técnicas de venta adecuadas para lograr ventas exitosas que logren satisfacer las necesidades del cliente.

### Objetivos Específicos:

-  Identificar los diferentes tipos de ventas y sus peculiaridades.
-  Determinar la influencia de la personalidad en las ventas.
-  Identificar las fases del proceso de venta y las variables que inciden en él.
-  Reconocer las técnicas más habituales para la detección de necesidades.
-  Identificar las funciones y cualidades del vendedor.
-  Utilizar el argumento comercial como un instrumento diario de trabajo.
-  Detectar la naturaleza de las objeciones de los clientes.
-  Aplicar las técnicas de cierre de ventas más efectivas.

### Programa

-  Sistemas de venta.
-  Funciones y Cualidades del Vendedor.
-  Fases de la Venta I: Preparación y Contacto Inicial.
-  Fases de la Venta II: La Argumentación.
-  Fases de la Venta III: Objeciones y Cierre.