

# APRENDA A EXPORTAR CON EXPORTADORES



HACIENDO DE GUATEMALA UN PAÍS EXPORTADOR

# Mejorando los Cierres a través de Técnicas de Ventas y Telemarketing Eficaz

### Dirigido a:

Gerentes generales, gerentes administrativos, gerentes, jefes y supervisores de ventas, todas las personas del área comercial y ventas, incluyendo Key Account Managers, en diferentes categorías: B2B, B2C, Retail, servicios, institucional, industrial y también exportadores que ofrecen sus productos o insumos al extranjero.

### Objetivo:

- Mejorar el cierre de ventas y por lo tanto alcanzar sus metas
- Comprender la diferencia entre vendedor y consultor de ventas y aplicar las técnicas necesarias para mejorar el ticket promedio de compra
- Descubrir las oportunidades detrás de las objeciones
- Lograr negociaciones efectivas con enfoque en cierre aplicando técnicas de fácil implementación
- Desarrollar un plan aplicable inmediato de Telemarketing
- Maximizar el uso de los recursos de Telemarketing
- Obtener herramientas de uso práctico e inmediato para el cierre

### Contenido del Curso:

#### El Vendedor - Consultor y Fundamentos para Técnicas de Ventas Efectiva

- Las 3 competencias del Vendedor-Consultor con enfoque en el cierre efectivo
- Características principales de las técnicas efectivas para el cierre de ventas usando indicadores medibles de la gestión integral de la venta
- Herramientas prácticas para detectar tipologías de Clientes y mejorar mi técnica personal para el cierre:
- Herramienta de Bezinger
- El círculo de la inteligencia emocional aplicado a la venta
- Técnicas clave para el cierre de venta

#### Manejo del Cliente para que “SI”, lo Compró

- Técnicas para descubrir las oportunidades detrás de las objeciones y gestionarlas a favor del negocio a cerrar
- Técnicas para evitar el “juego de poderes” en la negociación
- Uso de la técnica del manejo del “valor y beneficios” del bien, producto, servicio, etc. que se vende
- La metodología y aplicación inmediata de los 7 elementos de la negociación al estilo Harvard para cierres efectivos

## Telemarketing Aplicado

- Técnicas de tono y manera en el telemarketing
- Como evitar ser “intrusivo” y lograr ser “oportuno”
- Como “romper el hielo” en una llamada o mensaje de Telemarketing
- Llevando el “ritmo” de la llamada, el control y el seguimiento adecuado al Cliente/Prospecto para lograr el “si” en la llamada
- Se realizarán ejercicios prácticos para internalizar el aprendizaje, de manera que los participantes “vivan” la experiencia del uso de las técnicas presentadas en este seminario.

### Información:

Lugar: AGEXPORT

Día: Jueves

Fecha: 9 al 23 de agosto de 2018

Hora: 8:30 a 12:30 hrs

Total Horas: 12.00

### Evento incluye:

- Material
- Diploma de participación