

## DIPLOMADO EN VENTAS VIRTUAL

### OBJETIVOS:

- Formar vendedores exitosos, que produzcan resultados sobresalientes dotándoles de técnicas precisas para desarrollar correctamente sus tareas; para lograr esto se le brindará al participante los conocimientos necesarios que le permita desarrollar competencias mediante el manejo eficiente de diferentes técnicas para transformarse de un vendedor en un triunfador.

### DIRIGIDO A:

- Vendedores que quieran actualizar sus conocimientos sobre procesos comerciales interpersonales. Empresarios que tengan que realizar funciones comerciales, y a personas interesadas por el mundo comercial.

### DURACIÓN:

- 120 horas

### TEMARIO:

#### MÓDULO 1:

##### CLAVES Y PLANIFICACIÓN DE LA VENTA

- La compra - venta, el vendedor, y el proceso de las ventas.
- Macro planeación de ventas.
- Micro planeación de ventas.
- Como planear una visita de ventas.
- Elementos de la planeación de la visita de ventas.
- Simulación de planes de venta.

#### MÓDULO 2:

##### TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN PARA LA VENTA

- Visión general de la comunicación.
- Comunicación entre vendedor y cliente.
- Elementos técnicos de la comunicación.
- Técnicas de comunicación para diferentes tipos de clientes.
- Taller de comunicación.

#### MÓDULO 3:

##### COMO CREAR UNA CARTERA DE CLIENTES

- Aumentar las relaciones personales.
- Aplicar la imaginación creativa.
- Concertar entrevistas.
- Simulaciones de construcción de cartera de clientes.



## MÓDULO 4:

### LA PRESENTACIÓN DE VENTAS

- Mantener el objetivo en mente, y procurarse energía.
- Organización de la presentación.
- Reglas psicológicas de persuasión.
- Crear y emplear material visual.
- Mensajes de introducción, y secuencia del mensaje.
- Cuerpo del mensaje.
- Motivar a sus oyentes y dar el gran salto.
- Taller de presentación de ventas.

## MÓDULO 5:

### TALLER DE MANEJO DE OBJECIONES EN LA VENTA

- Tipos de objeciones.
- Prever las objeciones.
- Procedimiento básico.
- Contestar la objeción.
- Manejar los pretextos o tácticas dilatorias.
- Manejo de los tipos de objeciones.
- Taller de manejo de objeciones.

## MÓDULO 6:

### FINANZAS PARA LAS VENTAS

- Valor del dinero en el tiempo.
- Financiamiento de ventas. Financiamiento directo y financiamiento bancario
  - Tasas de interés y su clasificación. Capitalización.
  - Interés simple e interés compuesto. Descuento simple y descuento racional.
- Gestión de créditos.
- Gestión de cobranzas.
- Simulaciones.

## MÓDULO 7:

### SERVICIO AL CLIENTE

- Campos de servicio al cliente.
- Dimensiones de la calidad del servicio.
- Como definir y evaluar la satisfacción del cliente.
- El vendedor y el servicio al cliente.
- Técnicas de servicio al cliente.
- ¿Cómo tratar a diferentes Tipos de Clientes? (Caracterología de los Perfiles en el Perú).
- Taller de servicio al cliente.



## MÓDULO 8:

### TALLER DE CIERRE DE VENTAS

- Tipos de Cierre y Estilos de Ejecución
- Indicios de compra.
- El Cierre de Actuación o Tácito
- Por Presión o Estimulo
- La Argumentación
- Formas de Argumentación correctas
- Consideraciones para un argumento de ventas
- Cierre de ventas y seguir vendiendo.
- Clínica de cierre de ventas.

## MÓDULO 9:

### MANEJO DE LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES

- El círculo virtuoso.
- La retroalimentación.
- Los tipos de relación.
- Seguimiento.
- Simulaciones.

## MÓDULO 10:

### PLAN DE VENTAS

- El plan de ventas.
- Formulación del plan de ventas.
- Evaluación del Plan.
- Presentación y sustentación del plan de ventas.

## INVERSIÓN:

### CONTADO

- Asociado S/ 1, 490
- No asociado S/ 1, 990

### FINANCIAMIENTO

- Asociado Cuota Inicial S/ 300 + 5 Cuotas mensuales de S/ 300
- No asociado Cuota Inicial S/ 400 + 5 Cuotas mensuales de S/ 400

### PREGUNTAR POR NUESTROS DESCUENTOS VIGENTES: (Modalidad virtual)

- ❖ Cabe indicar que el inicio de los diplomados dependerá del número de inscritos.



CUENTAS BANCARIAS CCL:

BANCO	CUENTAS BANCARIAS SOLES	CODIGOS INTERBANCARIOS
<b>BBVA BANCO CONTINENTAL</b>	0011-0130-0100003020	011-130-000100003020-23
<b>BCP</b>	193-1943271-0-99	002-193001943271099-14
<b>INTERBANK</b>	005-0000007180	003-005-000000007180-63
<b>SCOTIABANK</b>	000-2019361	009-034-000002019361-01

