LA ONTOLOGÍA DE LA VENTA



Dirigido a:

A profesionales del mundo del comercio y las ventas que deseen ampliar sus conocimientos y desarrollar nuevos aprendizajes.

Objetivos:

Contenidos formativos:

1.- Habilidades en comunicación
- El lenguaje.
- Las emociones.
- La corporalidad
- Los fundamentos básicos de la venta ontológica.
- Los 5 pasos de la venta.
- El feedback.

2.- Planificación de la venta.
-Objetivos.
- Planificción del trabajo.
- La gestión del tiempo.
- Crear estrategias frente a la competencia.

3.- La prospección.
- La prospección.
- Nuevos mercados.
- Nuevas ofertas.
- Las nuevas tecnologías.
- Las formas de captar clientes a través de las nuevas tecnologías.
- Las redes sociales y repercusión en ventas.
- Fórmulas de acceso a través de las nuevas tecnologías.
- Cómo encontrar el perfil del cliente que necesitamos.
- Necesidades de nuestros clientes.
- La segmentación de clientes.
- Cómo percibimos la venta desde distintos puntos de vista.
- Los niveles de contacto.

4.- Presentaciones mágicas de nuestro producto.
- Disfrutar de éste ante el público.
- Coaching en ventas: Cómo preparar una reunión de ventas, pasos a seguir y estructura.
- La forma de obtener mejores resultados.
- Las bases de la negociación.
- Las emociones, cómo gestionarlas.

5.- El cierre.
- Preparar el cierre de la venta, un acto lingüístico.
- Calibración del cliente.
- Las alegaciones y cómo convertirlas en preguntas.
- Cómo mantener el estado mental y emocional en el momento del cierre.
- Las críticas.
- El principio de incertidumbre.
- Los 7 valores que marcan la diferencia en ventas.
- Cerrar la venta con congruencia.

6.- La excelencia.
- El servicio al cliente.
- La posventa.
- La visión y misión de tu vida.
- Tus objetivos personales.

Duración: 30 Horas

Fecha Inicio: -

Fecha Fin: -

Horario: -

Lugar Impartición: Consultar

Precio: Consultar

Descuentos:

Para Particulares:

- 30% de descuento a desempleados que presenten cartilla del paro en vigor y actualizada
- 30% de descuento a estudiantes (acreditado)



Para Autónomos:

- 15% de descuento a autónomos (acreditado) en el segundo curso o a la segunda persona de la misma empresa para el mismo curso. (Sólo aplicable a autónomos)
- 30% de descuento en la tercera matrícula si se realizan tres cursos dentro del mismo año en Delfín Formación. Siempre que el importe del tercer curso sea igual o inferior al anterior. (Sólo aplicable a autónomos)

Para Empresas:

- 20% de descuento en la tercera matrícula para el mismo curso. (Descuento aplicable sólo a empresas)
- Firmando un contrato anual de formación, otorgamos un bono de formación para el gerente autónomo de un 20%. (Descuento aplicable sólo a empresas)

***Los descuentos no son acumulables entre sí.**

***Sólo se efectuará el descuento, si se paga la totalidad del curso al inicio del mismo.**

Tipo de Formación: -

Requisitos: Consultar

Calendario: Estamos actualizando el contenido, perdona las molestías.

** Delfín Formación es una entidad inscrita y acreditada en el registro de Centros y Entidades de Formación Profesional para el Empleo de la Comunidad Valenciana.*

