

UNIDAD 1

Curso de Técnico en Ventas

Estimado Alumno: Estas 9 páginas son una demostración de la primera Unidad del Modulo Técnico En Ventas del Experto en Gestión de Ventas.

- Aquí podrá visualizar el contenido, la estructura y la interactividad del curso.

No se incluyen ni envía tutorías para este demo. Si desea adquirir este curso, inscribáse en: www.aprender21.com

Saludos,
El Equipo del Instituto de Formación
Profesional CBTeCh





¡Venta MÁS!

Realmente no existe empresa que no esté trabajando con métodos más o menos actualizados para sus ventas. Pero podremos coincidir que utilizando los más diversos medios de contacto con el cliente, lo que finalmente cierra las operaciones, es el contacto directo. Para cumplir con esto es que proponemos este curso donde profundizamos la capacidad del vendedor, tanto para optimizar las ventas, cumplir las expectativas de la empresa, oportunamente dirigir las ventas, seleccionar otros vendedores y además lograr una auto motivación que permita hacer de su actividad, una profesión exitosa.

Todo lo que Ud. necesita saber sobre las ventas, reunido en un exclusivo programa creado por profesionales especialistas de gran experiencia.

- ✓ **Una presentación practica basada en la libre evolución y el auto aprendizaje.**
- ✓ **Ejercicios aplicables a su proyecto.**
- ✓ **Estrategias y Tácticas de rápida Aplicación.**

Este Programa le proporcionará la oportunidad de experimentar con su propio estilo, enfoques relacionados a Ventas, permitiéndole al mismo tiempo utilizar cualquier información que haya acumulado a lo largo de su carrera profesional.

Durante el Programa llamaremos “VENDEDOR”, a toda persona que tenga como responsabilidad concretar negocios para la Empresa, al margen del rol que desempeñe.

Dado el carácter participativo de la actividad, Usted podrá incorporar nuevos conceptos basados en su propia experiencia y la de sus colegas, con rapidez y eficacia.



INDICE DE LA UNIDAD 1

1. Que es Vender?
2. Quién serían los mejores Vendedores
3. Comunicación
4. Elementos de la Comunicación - Formas
5. Estilos de Comunicación
6. Obstrucciones en la Comunicación
7. Instrumentos de la Comunicación
8. Una buena Comunicación es posible cuando..
9. Ejercicio: Cómo nos comunicamos I,
10. Cómo nos comunicamos II



La Comunicación es el Camino de la Venta

¿Qué es vender?

- Satisfacer necesidades rentablemente
- Facilitar la compra
- Preocuparnos por cómo compran los Clientes
- Conseguir que el Cliente visualice las ventajas de nuestra propuesta
- Inducir a que nos elijan
- Despertar el deseo del Cliente
- Deleitar, superar y exceder las expectativas del Cliente
- Sentir que nuestras acciones ayudan a elegir el producto a Comprar
- Es un servicio Comercial de Prestaciones de Productos i/o Servicios
- Es un trabajo que exige responsabilidad, idoneidad y Honestidad
- Es una Profesión que alcanza a todos sin distinciones ni fronteras
- Es ser Ético en los Negocios
- Es un Compromiso con los Consumidores
- Es una manera de Vivir



Comentario:

Cuando empecé esta lista pensé que se agotaba, pero es tan extensa como cuan comprometidos nos Sentimos con el Trabajo, con Nosotros mismos.

A fin de desarrollar una actividad de largo plazo, placentera y que llene de satisfacciones, ya que la venta a través del tiempo de trabajo se convierte en un Bumerán (Todo lo que va, Vuelve) y todo lo que cosechamos vuelve a nosotros en el tiempo.

Si cosechamos buenos Clientes y nos comprometemos y cumplimos nuestro Deber, seremos valorados y tenidos en cuenta para una nueva actividad comercial

Y ASI crear un nuevo círculo Virtuoso de Negocios.

Esta es la Posición y punto de partida a este material, el cual escribo a fin de satisfacer, no solo lo académico sino también un compromiso con el bien común, un compromiso Social y con Nosotros mismos.

Sostén del aprendizaje, de lo realizado, de la Historia individual que hoy comenzamos a escribir, y como la figura misma de la escritura, todo comienza en nuestras mentes, pasa por nuestro sentir y lo llevamos a través de nuestras manos y dedos a la pluma... a la escritura, y a la lectura para que vuelva de la misma manera que por medio de los sentidos pase a nuestra mente y quede grabado en nuestro Ser.



¿Quiénes son los mejores vendedores?

Los mejores son los que:

➤ Saben comunicarse
➤ Escuchan
➤ Preguntan
➤ Inspiran confianza
➤ Brindan reconocimiento
➤ Cuidan al Cliente
➤ Y Se actualizan permanentemente
➤ Evalúan resultados para ser más efectivos
➤ Innovan, planifican
➤ Se anticipan al gusto del Cliente
➤ Construyen relaciones a largo plazo
➤ Buscan la contribución comercial de todos
➤ Se valen de sistemas de información
➤ Son responsables de sus compromisos
➤ No inventan cualidades del Producto
➤ Sienten que Vender es una Profesión
➤ Cuando son parte de lo que venden
➤ Cuando Trabajan con Responsabilidad

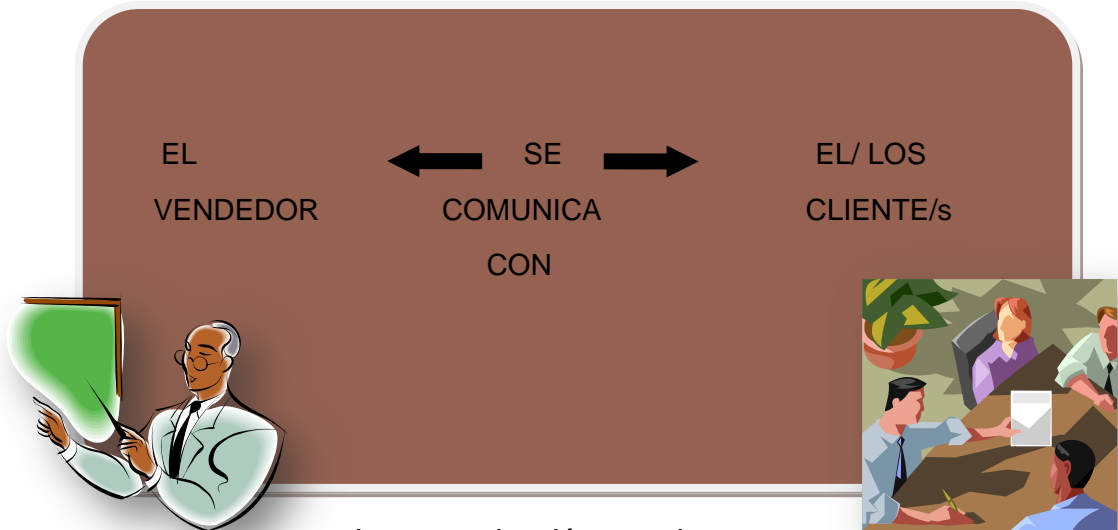
*Seguramente
Ud. Estará en
esta Lista. No,
lo dude*

Entonces empezaremos en como Comunicarnos.



Comunicación con el Cliente

La comunicación es el medio ineludible para alcanzar la venta, puesto que permite generar que:



La comunicación permite:

- 📊 **Generar un clima de confianza**
(Hacer sentir cómodo al Cliente, ni presionado ni dejado de lado, es estar a gusto en un ambiente agradable de mutua confianza)
- 📊 **Conocer las necesidades**
(Escuchar al Cliente lo que realmente necesita y no “encajar” ni manipular los deseos, es reconocer muy bien lo que el quiere)
- 📊 **Satisfacer las necesidades**
(Sabiendo sus Necesidades podemos ofrecer el producto mas adecuado y así poder satisfacer sus necesidades)
- 📊 **Orientar la compra**
(Explicar al Cliente los Beneficios y cualidades del Producto, abriendo el abanico de cualidades de nuestros productos.
- 📊 **Desarrollar un vínculo**
(Solo se logra un vinculo cuando complacemos satisfactoriamente a los Clientes)
- 📊 **“Reconocer” al Cliente**
(Son muchos los aspectos que debemos reconocer de ellos, son los personales como las cualidades de compra y formas de trato etc.)



Elementos de la Comunicación

Entre los elementos que intervienen en la comunicación, podemos citar:

Formas de la Comunicación:

Verbal



No Verbal



Se establece en forma oral, por medio de las palabras, y su significado

Por lo tanto deberemos hacer todo lo posible por decir lo correcto, hablar bien claro, tranquilo, con seguridad, estudiar previamente lo que diremos en las presentaciones y si tuviéramos varios productos, varias presentaciones de deberán memorizar.

No dejar al azar estos elementos, son muy importantes a la hora de Vender.

Si es posible que nuestro compañero nos tome un pequeño examen de desenvolvimiento y manejo del producto.

No Verbal



Son mensajes transmitidos independientemente o junto con las palabras, como movimientos corporales, y gestos faciales.

Por ejemplo, expresión visual, tono de voz, volumen, pausas, énfasis, velocidad, inflexiones, distancia a la que se establece el diálogo, etc.

Imagínate una persona desarreglada, con los botones desprendidos, mal peinada, o con uñas poco higiénicas, con ropas inadecuadas para la ocasión Etc....



Enojado



o contento



o apurado o transpirado





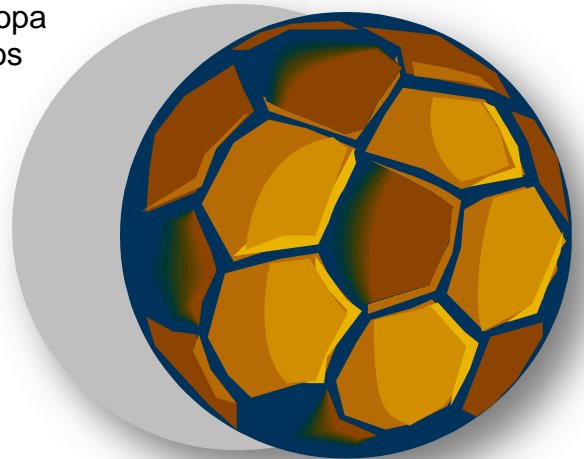
Cómo Presentarnos



No es cuestión de querer u obligar a nadie de cómo vestirse o presentarse, es como dije, nuestro objetivo es Vender y no nos podemos dar el lujo de perder Clientes Porque a nosotros NO nos “Gusta” estar de una forma determinada.. Estar desalineados y por ello perder un Cliente...., pues le dimos mala impresión, es imperdonable; de que sirven todas la herramientas si en la primera entrevista, sin ni siquiera haber hablado aun, sin emitir nada, ya somos rechazados por nuestra “Pinta”, por lo tanto debemos vestirnos de una forma seria, ni para un lado ni para el otro, justo, presentable y adecuado al Cliente y lugar.

Si vamos a visitar a todos los jugadores de fútbol en los vestuarios de un Club, lo adecuado será ir de ropa deportiva, para tener cierta homogeneidad con ellos y resultar más agradables en el primer contacto.

No interesa Tú estado físico, ni tu edad, ni raza ni nada, solo adecuadamente.





*DAMOS AQUÍ COMO FINALIZADA LA DEMOSTRACION DE
LA UNIDAD 1 DEL MODULO TECNICO EN VENTAS DEL
EXPERTO EN GESTION DE VENTAS.*

Esperamos les haya sido de su agrado.

*Saludos, y a su disposición,
El Equipo del Instituto de Formación Profesional CBTech*