

Clínica: Claves para Conducir la Venta Industrial

Objetivos

- Dotar de conocimientos, herramientas y técnicas a los responsables de ventas industriales para que pueden:
 - Determinar cuales son los tópicos que deben supervisarse de un vendedor en acción
 - Evaluar el rendimiento de uno o más vendedores
- Tomar conocimiento de las herramientas existentes y necesarias para controlar el rendimiento de ventas

Dirigido para gerentes, jefes y supervisores de venta

Temario

La venta industrial, características particulares

Distribución de las tareas de venta. Etapas de la venta

- La prospección
- La gestión
- El cierre

La gestión de ventas industrial, aspectos que deben supervisarse

- Los conocimientos técnicos y de venta
- La estrategia de contactos en la cuenta
- El manejo de entrevistas
- Técnicas de argumentación y el manejo de objeciones
- Capacidades de negociación
- Utilización del descuento
- Utilización de técnicas de cierre

Herramientas para el control y evolución de las ventas. Los reportes de control y su uso.

El trabajo en equipo.

Duración: 3 horas.

Metodología

Se utilizarán diferentes técnicas de exposición, juegos grupales, estudio de casos. Cada participante contará con material impreso de apoyo.

Informes e inscripción: info@carmahe.com