



Curso Online de Estrategias para conseguir Visitas Comerciales

Asegura el éxito en las ventas. Crea un sistema eficaz, efectivo y ágil para lograr todos tus objetivos.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Estrategias para conseguir Visitas Comerciales

Presentación

Debido a que la situación actual es de fuerte competitividad entre las empresas de todos los sectores resulta fundamental la captación y mantenimiento de los clientes. Todas las personas de la empresa contribuyen al negocio, pero las personas con más capacidad para hacerlo son las que se relacionan directamente con los clientes ya que es en la conversación que se establece con ellos cuando se encuentran, si se saben buscar, las oportunidades de incrementar las ventas.

Es importante estar siempre atentos y tener una actitud proactiva hacia la búsqueda de esta posibilidad, ya sea en forma de detección de nuevas oportunidades como de incremento del negocio ya iniciado conjuntamente.

Esta formación ha sido diseñada específicamente para que los alumnos obtengan las habilidades necesarias para crear estrategias efectivas en la captación de nuevos clientes. El objetivo es aprender a desarrollar un sistema de ventas para la fijación de primeras visitas comerciales y que de esta manera puedan presentar su cartera de productos o servicios a clientes potenciales.

Una vez finalizada la formación los participantes serán capaces de crear un sistema de ventas propio, fijar sus objetivos y las fases para lograr primeras visitas comerciales, conocer los pasos de cada primera visita comercial como lo realizan los mejores vendedores, conseguir toda la información necesaria para ello y lograr el objetivo deseado por todo vendedor: el cierre de la venta.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Estrategias para conseguir Visitas Comerciales

Método de Enseñanza

El curso se realiza online a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo su contenido (manual de estudio, material complementario, ejercicios de aprendizaje, bibliografía...) pudiendo descargárselo para que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible. Ponemos además a su disposición un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **30 horas** distribuidas en 9 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 9 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Estrategias para conseguir Visitas Comerciales

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo crear y desarrollar un sistema de ventas propio para la fijación de primeras visitas comerciales.
- Cómo planificarlo y de qué herramientas disponemos.
- Cómo elaborar un argumentario de ventas de nuestra empresa perfectamente estudiado para conseguir la visita.
- Cómo conseguir llamadas que logren ventas efectivas.
- Cómo superar los miedos al teléfono e incrementar la confianza, la seguridad y la persuasión para lograr la visita.
- Cómo prepararse para el tratamiento de las objeciones más habituales así como de las situaciones difíciles y transformarlas en oportunidades para lograr la entrevista.
- Cómo identificar a nuestro cliente ideal o buyer persona.
- Cómo se desarrolla una entrevista de ventas.
- Cómo crear estrategias efectivas en la captación de nuevos clientes.
- Cuáles son las mejores técnicas de un cierre de la llamada de captación.
- Qué habilidades debe desarrollar toda persona que se dedique a las ventas y a la negociación con clientes en relación con la captación de visitas.
- Cómo ser más eficientes y efectivos para lograr el éxito en el mundo de las ventas.

“ Concertar visitas comerciales por teléfono y por e-mail de manera correcta ahorrará tiempo y esfuerzos a los comerciales, además de asegurar un mínimo de receptividad por parte del posible cliente”

Dirigido a:

Responsables Comerciales, Jefes de Ventas, Delegados de Zona, Jefes de Equipo y, en general, a cualquier profesional de la venta que quiera conocer o afianzar sus conocimientos sobre las diferentes herramientas y metodologías existentes para conseguir visitas comerciales.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Cómo conseguir visitas con nuevos clientes

2 horas

Para captar un nuevo cliente se debe conseguir una primera entrevista que nos permita presentar los productos o servicios, sin embargo la situación actual hace que cada día sea más difícil obtener una primera reunión de ventas.

¿Cómo hacer que nos reciban?

- 1.1. Cómo conseguir nuevos clientes.
- 1.2. El vendedor ¿nace o se hace?

MÓDULO 2. La venta profesional

3 horas

Debido a la situación actual de fuerte competitividad entre las empresas de todos los sectores y siendo lo más importante en estos momentos la captación de nuevos clientes y mantenimiento de los clientes existentes, las empresas valoran cada día más a las personas que contribuyen a mejorar la rentabilidad. Los detalles son los que marcan la diferencia y uno de los más importantes es el vendedor. Vamos a convertirnos en vendedores profesionales.

- 2.1. El vendedor profesional.
- 2.2. Etapas de una venta:
 - 2.2.1. Errores comerciales.
 - 2.2.2. El cliente paga tu nómina.
 - 2.2.3. El vendedor proactivo.

MÓDULO 3. Planificación de ventas

4 horas

La venta es una acción que debe ser planeada y planificada. Hoy en día hay poco lugar para la improvisación entre los vendedores profesionales, las visitas de ventas repiten patrones, las mismas preguntas, las mismas objeciones, las mismas ideas.... Un vendedor profesional conoce este hecho y ya dispone de la respuesta a cada pregunta, un discurso preparado para cada objeción, conoce a su competencia y una solución a cada punto débil de su producto o servicio. Poco queda a la improvisación entre los vendedores con mejores ratios del mercado.

- 3.1. Conócete a ti mismo.

Estrategias para conseguir Visitas Comerciales

- 3.2. Conoce tu situación.
- 3.3. Construye tu sistema de ventas.
- 3.4. Planifica tu sistema de ventas.
- 3.5. Búsqueda de información.
- 3.6. Planteamiento de objetivos.
- 3.7. Ejecución.

MÓDULO 4. Tu sistema de ventas

4 horas

Vender no es complicado pero si se intenta sin una estrategia no se obtienen buenos resultados o al menos no con frecuencia. En la sociedad actual las personas están acostumbradas a que se les intente vender algo todo el tiempo, con miles de impactos visuales de ventas diarios, pero no todos los vendedores y anunciantes emplean estrategias eficaces de venta que les hagan a los consumidores sentirse seguros con el producto o servicio que se les ofrece. Sin embargo, con un sistema efectivo cualquiera que se lo proponga puede vender o aumentar sus ventas de forma considerable.

- 4.1. Sistema de ventas:
 - 4.1.1. ¿Qué significa tener un sistema de ventas?
- 4.2. Sistema de prospección:
 - 4.2.1. Segmentación de mercados.
 - 4.2.2. Propuesta única de valor.
- 4.3. Tu propuesta de valor.
- 4.4. Crea tu sistema.

MÓDULO 5. La argumentación comercial

4 horas

En el ámbito comercial es imprescindible la realización de una presentación adecuada de los productos y/o servicios que se le ofrecen al cliente. La clave está en que el cliente se sienta satisfecho y feliz con la elección de compra que acaba de realizar. La idea principal de este módulo es ayudar a los vendedores a saber cómo pueden ofrecer sus productos o servicios y que el cliente compre.

- 5.1. La argumentación comercial.

Estrategias para conseguir Visitas Comerciales

5.2. En qué consiste la argumentación:

- 5.2.1. Características, beneficios y ventajas competitivas.
- 5.2.2. Recomendaciones para la argumentación.
- 5.2.3. Motivación de compra.

MÓDULO 6. Redacción de emails

3 horas

En contra de muchas opiniones, la venta por e-mail sigue viva siempre que se desarrolle un buen e-mail de ventas, de alto impacto, que capte la atención de los potenciales prospectos, despierte su interés y deseo por adquirir nuestro producto o probar nuestro servicio y que sea capaz de inducirles a realizar una acción de nuestro interés como, por ejemplo, aceptar concretar una cita para que se les muestre el producto o servicio en persona y que de esa forma podamos convencerlos de comprar.

- 6.1. Cómo redactar e-mails.
- 6.2. Recomendaciones.
- 6.3. Importante.

MÓDULO 7. Llamadas telefónicas de ventas

3 horas

La manera más efectiva de concretar ventas y asegurar una buena relación con los clientes es a través de llamadas telefónicas. Es recomendable un contacto directo con el cliente que permita mostrarle el producto o la forma en que funciona un servicio, no hay mejor forma de convencer a un cliente potencial que concretando una cita pero despertar un interés suficiente en él para aceptar asistir dependerá de lo eficiente que seamos en nuestro contacto telefónico.

- 7.1. Llamadas telefónicas a clientes potenciales:
 - 7.1.1. Cómo conseguir llamadas más efectivas.
- 7.2. Objetivos de la primera llamada.
- 7.3. Pasos para realizar una llamada de prospección.

MÓDULO 8. La entrevista comercial

4 horas

- 8.1. Orientación al cliente.
- 8.2. La entrevista de ventas.

Estrategias para conseguir Visitas Comerciales

- 8.3. La imagen que transmitimos al cliente.
- 8.4. Actitud.
- 8.5. Documentación.
- 8.6. Apertura:
 - 8.6.1. Cómo causar esta buena primera impresión.
- 8.7. Errores habituales de la primera reunión.
- 8.8. Cómo realizar una demostración de producto.

MÓDULO 9. Objeciones y cierre

3 horas

Todo vendedor profesional sabe que la superación de las posibles objeciones y el cierre de la operación marcan el éxito o fracaso del proceso de la venta. Teniendo las actitudes adecuadas, aclarando y definiendo la objeción y utilizando las técnicas de forma adecuada superaremos las objeciones que el cliente presente y cerraremos la venta.

- 9.1. Actitud ante las objeciones:
 - 9.1.1. Técnicas de superación de objeciones.
- 9.2. El cierre:
 - 9.2.1. Técnicas de cierre.

Estrategias para conseguir Visitas Comerciales

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Carlos A. Rodriguez

Máster en Dirección Comercial y Gestión de Ventas. Posgrado en Desarrollo Directivo (PDD). Asesor, consultor y formador de empresas en Gestión Comercial, Atención al Cliente y Técnicas de Ventas, cuenta con amplia experiencia como Director Comercial y Jefe de Ventas en diferentes multinacionales.

El autor y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **ESTRATEGIAS PARA CONSEGUIR VISITAS COMERCIALES**.

