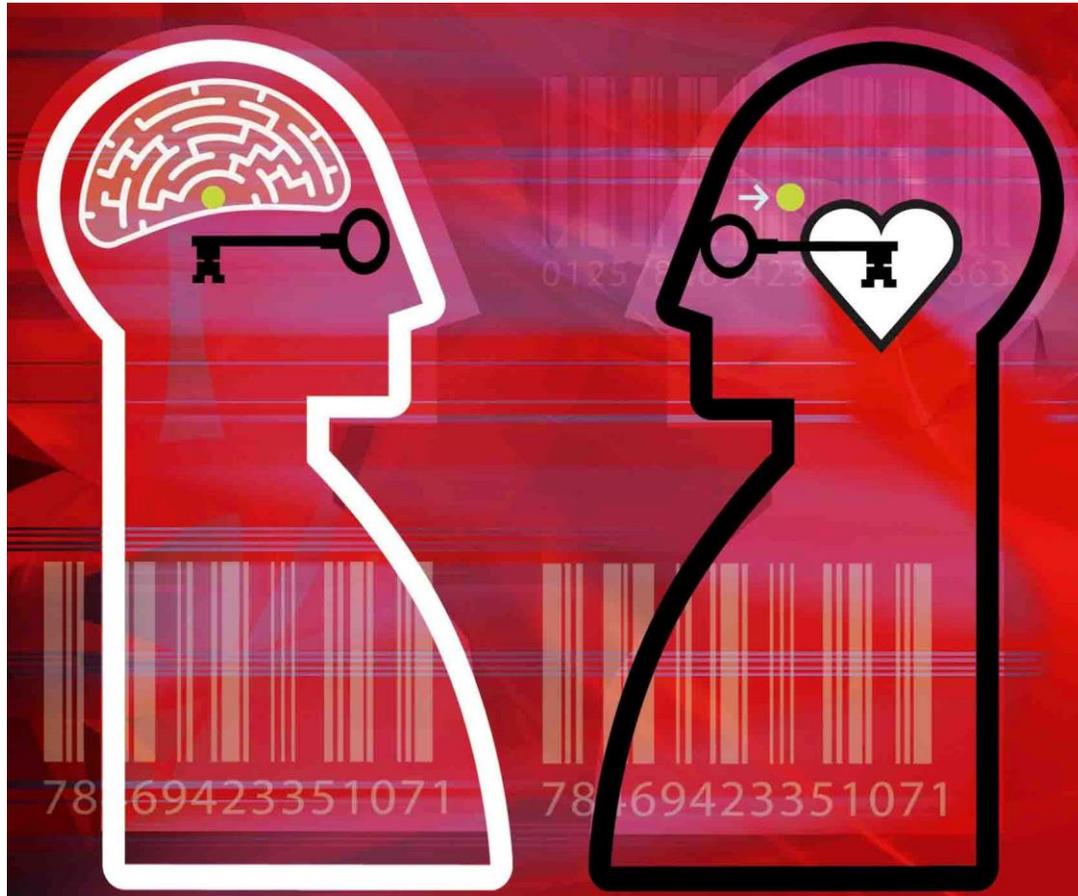


Venta Inteligente



Programa

Objetivo general

Provocar un cambio de actitud en los participantes, en base a nuevos conocimientos sobre el cerebro humano, permitiendo mejorar el quehacer diario de todos los que están involucrados en el/un proceso de ventas, a través de la incorporación de modelos probados científicamente cuyo fin último es generar individuos comprometidos, orgullosos de lo que hacen y del lugar donde trabajan, y en definitiva, más felices.

Programa

Objetivos Específicos de primer orden

Demostrar los beneficios de ser positivo

Producir autoconocimiento para valorar y dar sentido al quehacer diario

Entender el concepto de sistema y cómo afectan mis acciones

Incluir como conceptos relevantes y fundamentales para la vida, la mejora continua y la excelencia

Programa

**Objetivos
Específicos
de segundo
orden**

Generar nuevos clientes

Fortalecer la relación con antiguos clientes

Lograr una fuerza de ventas comprometida y motivada

Integrar conceptos de Calidad en la Atención al Cliente bajo el modelo ASF (atención-satisfacción-fidelización)

Programa

Metodología

Se basa en el Método de Venta Neurorrelacional, proveniente de la Neuroventa, a través del conocimiento científico sobre el funcionamiento del cerebro humano, las comunicaciones y el proceso de toma de decisiones.

Programa

Contenidos generales

La Venta Inteligente: introducción, fundamentos y definición metodológica

El conocimiento del cerebro como factor de diferenciación y aplicación

Conceptos de Calidad y Excelencia

Desarrollo comunicacional y emocional del vendedor

Programa

**Contenidos
específicos
del modelo
de Venta
Inteligente**

Los 7 pasos de la Venta Inteligente

1-Preparándose para el contacto

2-Iniciando la relación

3-Desarrollando empatía

4-Valorando requerimientos y descubriendo necesidades

5-Detectando la estrategia de compras del cliente

6- Presentando el producto

7-Cerrando la venta y construyendo una relación permanente