INDICE (Formación 2.0)

**La Venta Profesional**

**MÓDULO 1: Principios de la venta:**

MATERIA 1: ¿Qué es la venta?:

1. ¿Qué es una venta?
2. La venta como servicio.

MATERIA 2: Actitudes ganadoras de un vendedor:

1. Actitudes ganadoras de un vendedor.
2. Conocimientos que el vendedor debe manejar.
3. Me gusta lo que hago, me gusta ser vendedor.

MATERIA 3: La primera impresión:

1. La importancia de la primera impresión.
2. El lenguaje no verbal.
3. Lenguaje corporal consciente e inconsciente.
4. La primera impresión en las relaciones cotidianas.
5. 10 maneras de impactar al cliente durante la primera visita.
6. Consejos para mejorar una mala impresión.

MATERIA 4: Tres momentos de la venta:

1. Tres momentos de la venta.
2. Video. La venta emocional

**MÓDULO 2: Antes de la venta:**

MATERIA 1: Seguridad en ti mismo:

1. Seguridad en sí mismo.
2. Importancia de los refuerzos.
3. Niña positiva.

MATERIA 2: Conocimiento del producto:

1. Las características de un producto.
2. Las ventajas de los productos.
3. Los beneficios de los productos.

MATERIA 3: Conocer los tipos de clientes:

1. Conocer los tipos de clientes.
2. ¿Cómo son y cómo tratarlos?
3. ¿Cómo hacer una presentación de ventas?

MATERIA 4: Prospección:

1. Prospección organizacional.
2. Prospección del vendedor.
3. Prospectando el próximo matrimonio.

**MÓDULO 3: Durante la venta:**

MATERIA 1: Construir rapport:

1. ¿Qué es rapport?
2. Técnicas para hacer rapport.
3. Rapport y empatía.

MATERIA 2: Perfilar necesidades:

1. Perfilar necesidades.
2. Consideraciones sobre las preguntas.
3. Conocer las necesidades del cliente.

MATERIA 3: Comunicar valor:

1. Comunicar valor con PNL.
2. Presentaciones deslumbrantes.
3. Comunicar valor.

MATERIA 4: Manejo de objeciones:

1. Objeciones en la venta.
2. Manejo de objeciones.
3. 7 pautas que ayudan con las objeciones.
4. Influencia y manejo de objeciones del cliente.

MATERIA 5: Cierre de ventas:

1. Cuatro recursos de éxito.
2. Cómo generar compromiso. Video Dr. Robert Cialdini.
3. Ejemplos de cierre. Video El aprendiz.

**MÓDULO 4: Después de la venta:**

MATERIA 1: Importancia del servicio:

1. 12 principios esenciales de calidad.
2. Los prejuicios dañan la venta y el servicio.

MATERIA 2: Fidelizar a los clientes:

1. El proceso de fidelización.
2. ¿Buscar clientes nuevos o mantener los existentes?