



“Ventas enfocadas con Servicio”

Objetivo: Que el participante al curso conozca las habilidades modernas que, en un contexto en el que el cliente es el experto, debe desarrollar y aplicar en su prospección, negociación y cierre de ventas, con lo cual podrá estar en condiciones de obtener y mantener clientes satisfechos y fieles a sus productos y servicios.

Dirigido a: Ejecutivos del área de áreas comerciales y ventas que realicen ventas consultivas de bienes y/o servicios.

1. **El Perfil del Vendedor moderno de éxito**
 - a. La cadena evolutiva del Vendedor
 - b. La “era del Cliente”
 - c. “Generación de valor”, lo que todos quieren comprar, pero ¿quién lo vende?
2. **Propuesta de valor**
3. **La diferencia competitiva**
4. **El servicio como diferencia competitiva**
5. **Conocimiento de mi producto**
 - a. Características
 - b. Beneficios
 - c. Mercado
6. **Conocimiento del cliente**
 - a. ¿Quién, cuándo, dónde?
 - b. ¿Qué es lo primero que compra el cliente?

+52 55 84 53 65, 55 36 14 89 89

capacitacion@mefintax.com.mx

Cotiza vía WhatsApp: <https://bit.ly/2qVGP1x>



- c. ¿Por qué me compraría a mí?
- d. ¿Por qué compraría a nosotros?

7. Nuestro producto

- a. ¿Caro, costoso o valioso?

8. Conocimiento de mi estilo de comportamiento

- a. Neuro Ventas

9. Negociación efectiva (voluntad de primero comprender)

- a. Manejo de objeciones
- b. Cierres efectivos

10. Mis compromisos y mi plan de acción



+52 55 84 53 65, 55 36 14 89 89

capitacion@mefintax.com.mx

 Cotiza vía WhatsApp: <https://bit.ly/2qVGP1x>

www.mefintax.com.mx