

Curso - Taller de Técnicas de Ventas	
Área de Especialidad: Mercadotecnia – Técnicas de Ventas	Dirigido a: Grupos interesados en adquirir técnicas de ventas y desarrollarse en esta área como un profesional
Objetivo: Al finalizar el curso-Taller, el participante desempeñará bajo un proceso, la actividad de ventas de forma completa y profesional que le ayude a alcanzar el éxito de la misma.	Duración: 10 Hrs Modular, divididas en 2 sesiones de 5hrs cada sesión
Facilitador(es): LAAM. Armida Margarita Rodriguez García	Inversión: Costo por participante: <ul style="list-style-type: none"> • Material de apoyo: (Incluye manual impreso, carpeta del participante, gafete, pluma, cd informativo con audios y videos, presentadores) • 3 coffe Breck Gasto global para impartir el curso: <ul style="list-style-type: none"> • Rotafolios • 500 hojas blancas • 20 Cartulinas de colores: • 20 Cartulinas blancas • 50 hojas de colores variados: • Marcadores Negro, Rojo, Verde, Azul • Pinceles de colores : • Usb/cd

Módulo Temático.	Módulo Temático.	Módulo Temático.	Módulo Temático.	Módulo Temático.
Encuadre / inducción / Presentación del curso	I.- Introducción a las Ventas.	II.- El vendedor como un Profesionista	III. La venta exitosa	Cierre / Evaluación del curso
1 Hora	1 Hora	2 Horas	4 Horas	1 Hora
INTEGRARSE AL GRUPO Bienvenida Presentación del instructor Desarrollo del contrato Psicológico: Reglas del curso. Presentación del curso, contenidos y estructura del mismo DINAMICA Aclaración de expectativas y cargas de trabajo Evaluación diagnóstica.	1.1 GENERALIDADES SOBRE TECNICAS DE VENTA 1.1.1 Conceptos generales y elementos de las ventas 1.2 PRINCIPIOS Y REGLAS DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS 1.2.2 Principios básicos 1.2.3 Reglas fundamentales de las ventas EVALUACION DE LA UNIDAD	2.1 EL VENDEDOR PROFESIONAL 2.1.1 Características 2.1.2 Autoestima e imagen 2.2 ASPECTOS QUE DEBE CUIDAR EL VENDEDOR 2.2.1 Aspectos de cuidado 2.2.2 El trato con los clientes 2.2.3 Elogios a ciudades y lugareños 2.2.4 El saludo 2.2.4 La entrevista 2.2.6 El lenguaje corporal EVALUACION DE LA UNIDAD DINAMICA	3.1 Técnica de venta : AIDA 3.2 Los 7 pasos de la venta: el PRAINCODEREIC EVALUACION DE LA UNIDAD	Síntesis del curso Conclusiones generales. Logros alcanzados. Revisión de expectativas. Revisión de las reglas del curso. La evaluación final. Acciones correctivas y compromisos. Evaluación de reacción. Despedida y cierre del curso.

Requerimientos por parte del facilitador: Mueble cuadrado o rectangular acomodado en forma de herradura, computadora, cañón proyector, acceso a proyección audiovisual, acceso a internet.