OBJETIVO

Realizar un diagnóstico general y específico de las necesidades laborales para incrementar sus ventas, para adecuar la capacitación al grupo de participantes, demostrando su mejora continua para obtener el éxito.

DIRIGIDO A

Todo tipo de personal que tenga que ver con ventas y negociaciones empresariales.

FUNDAMENTACIÓN

Se llevara a cabo la elaboración de un programa que tenga la posibilidad de evaluar los resultados obtenidos, para una mejora continua para la empresa o institución y así detectar los puntos clave, donde se requiere el esfuerzo y aplicación de crear conciencia y compromiso para una mejora global como empresa de calidad y excelencia en su área de ventas.

DIRECTORIO FES ARAGÓN

M. en I. Fernando Macedo Chagolla
Director

Mtro. Pedro López Juárez
Secretario General

Lic. José Guadalupe Piña Orozco
Secretario Académico

Lic. José Francisco Salgado Rico
Secretario Administrativo

M. en C. Felipe de Jesús Gutiérrez López
Secretario de Vinculación y Desarrollo

Lic. Mario Marcos Arvizu Cortés
Jefe de la División de Universidad Abierta, Continua y a Distancia

Lic. Hugo Eduardo Flores Sánchez
Coordinador de Educación Continua

Lic. Crispín Ramírez Zurita
Coordinador del CACP los Galeana

RESPONSABLE ACADÉMICO
Fernando Ruiz Sánchez
40 hrs.

HORARIO
Sábado 14:00 a 20:00 hrs.

SEDE
CACP los Galeana

MODALIDAD
Presencial

CURSO

Actualización

EL ARTE DE VENDER PROFESIONALMENTE

"Educación para toda la vida"

Informes e Inscripciones
CACP los Galeana,
Av. Francisco Morazán #110 col. La pradera Del. GAM,
Tel. 2158-7777 – 2651-7897, liliana.garcia@funam.mx
https://cedco.aragon.unam.mx/sigedco/eventos/CEDCO/cursos

ESTRUCTURA MODULAR

Ponente: Fernando Ruiz Sánchez.

1. **Palabras prohibidas del vendedor.**

1.1 La imagen del vendedor profesional.

Duración: 3 hrs.

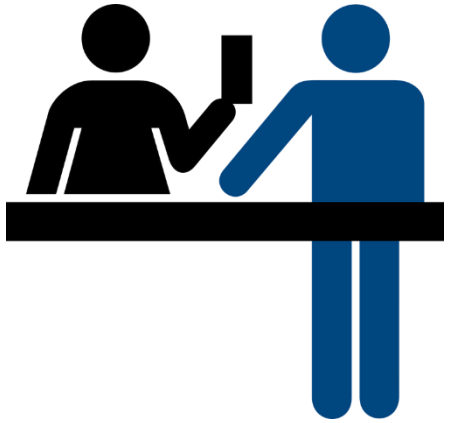
2. **El proceso de deformación de los vendedores.**

2.1 Construyendo una relación sobre una base sólida.

3. Duración: 3 hrs.

4. **¿El vendedor nace o se hace?**

Duración: 3 hrs.



5. **¿Qué se necesita para ser un vendedor profesional?**

Duración: 3 hrs.

6. **La actitud mental positiva.**

6.1 ¿Qué le provoca entusiasmo y confianza al vendedor?

Duración: 3 hrs.

7. **Aprendizaje de técnicas de venta.**

7.1 La primera impresión del vendedor.

Duración: 3 hrs.

8. **El sondeo hacia el prospecto.**

8.1 ¿Cómo despertal el interés y deseo?

Duración: 3 hrs.

9. **Unidades de convicción.**

9.1 Como mantener al prospecto en el canal de la comunicación.

Duración: 3 hrs.

10. **Los diferentes tipos de clientes.**

10.1 La teoria de la zona de confort.

Duración: 3 hrs.

11. **Cierre de la venta**

11.1 Técnicas para el cierre de venta.

Duración: 3 hrs.

12. **Solo suponiendo un ¡no!**

12.1 Manejo de objeciones.

Duración: 3 hrs.

13. **Los nuncas y los tipos de objeciones.**

13.1 Algunos tips en el proceso de ventas.

Duración: 3 hrs.

14. **El gran final.**

Duración: 4 hrs.