

Propuesta: Comunicación, atención y ventas

Módulo 1: Cualidades extraordinarias de un vendedor/a

- Actitud
- Aptitud
- Escucha
- Empatía
- Orden
- Objetivos
- Motivación
- Incentivo
- Amor propio
- Adaptabilidad

Módulo 2: Comunicación estratégica en un vendedor/a

- Comunicación
- Dialogar no es discutir
- Lenguaje generador
- Lenguaje pasivo ● Matices: las “formas” importan ● Saber pedir. Preguntas.
- Saber ofrecer. Claridad.
- El valor de las promesas
- Asertividad
- La importancia de la retroalimentación

Módulo 3: Atención especializada

- Atención: características fundamentales
- Pautas en atención vía: redes sociales o personales.
- Ser equipo con el público externo
- Ganar-ganar
- Informar
- Instruir
- Entretener
- Ahorro de energía ● Reducir miedos
- Generar bien-estar

Módulo 4: Ser experto/a en ventas

- Ventas
- Cordialidad
- Conocimiento producto, servicio y consumidor
- Confianza
- Perfil apropiado

- Venta operativa
- Venta relacional
- Valor agregado/ventaja competitiva
- Contexto/oportunidad
- El factor “tiempo”

Duración de cada módulo: 90 minutos
Modalidad: Presencial.