



TALENTUM

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE:
MANEJO DE OBJECCIONES Y TÉCNICAS DE

CIERRE DE VENTAS

OBJETIVOS DEL MÓDULO

El Manejo de Objeciones busca exactamente crear una objeción en el cliente respecto al producto; ese primer NO que será el hilo conductor que nos llevará al cierre de venta. El programa detalla las principales objeciones de los clientes y la manera de tratarlas, de manera que en vez de obstáculos para realizar una venta, se traduzcan en puntos a favor para concretarla.

Adicionalmente, generaremos un enfoque que permita distinguir a los vendedores las objeciones que merecen ser tratadas y las que son excusas para comprar.

Enseñar a utilizar el cierre de prueba, preguntas y lenguajes enfocados en el cierre de venta procurando perder el miedo a pasar al cierre de venta. Conocer diferentes técnicas de cierre de ventas para aplicar la que más se adecue a nuestro cliente y al propio vendedor.

Instruir a los participantes acerca de los pilares de los Cerradores Estrella, que son aquellos que están muy por encima de la media.

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Todas aquellas personas que buscan potenciar sus habilidades ventas con el objetivo de generar mayores resultados.

CARGA HORARIA

12 horas reloj, 4 sesiones on-line de 1 hora y 45 minutos y 5 horas de trabajo individual.

CONTENIDO

CAPÍTULO 1: MANEJO DE OBJECCIONES Y CONSOLIDACIÓN DE LA VENTA

- ¿Qué es una objeción? Entendiendo su naturaleza
- Las Objeciones Ocultas y las Objeciones Reales
- La dirección de las Objeciones
- La venta comienza con el primer NO



TALENTUM

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE:
MANEJO DE OBJECCIONES Y TÉCNICAS DE

CIERRE DE VENTAS

- El paso fundamental de la venta: encontrar las objeciones
- Errores a evitar al enfrentarse a objeciones
- El modelo “o” objeciones y su aplicación
- Admisión de la objeción
- Profundización de la objeción
- La respuesta positiva a la objeción
- Retroalimentación a la respuesta positiva
- Principales objeciones de los clientes y como tratarlas
- La objeción precio y su tratamiento
- Argumentos racionales y emocionales

CAPÍTULO 2: TÉCNICAS DE CIERRE

- Reconocer cuando el cliente está listo para comprar
- El cierre de prueba, la herramienta para saber en qué etapa de la venta estamos
- Preguntas y lenguaje enfocado al cierre
- El lenguaje no verbal apropiado para concretar ventas.
- La historia del primer beso y su analogía con las ventas
- Cierres de ventas poderosos
- El momento para hablar de Ventas Cruzadas
- El timing para tocar las Ventas incrementales
- Principios de persuasión: Reciprocidad, escasez, autoridad, consistencia, simpatía y consenso
- Errores comunes al momento de cerrar ventas.
- Los valores de un Cerrador Estrella
- La ética inquebrantable de un Cerrador Estrella



TALENTUM

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE:

MANEJO DE OBJECCIONES Y TÉCNICAS DE

CIERRE DE VENTAS

INSTRUCTOR

Pablo Andrés Hurtado

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas de la Escuela Europea de Negocios y una Especialidad en Dirección de Negocios de Retail de la Universidad Austral de Argentina.

Con más de 15 años en ventas en diferentes cargos, fue Gerente Nacional de Audi para Bolivia donde estaba a cargo de las Estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto; Planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers; Selección e inducción de personal y Análisis de Mercado para toma de decisiones.

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la competitividad Global, FUNBOLIDER y la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program. Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES – Inglaterra.

Ha liderado diferentes equipos comerciales enfocándose siempre en la capacitación de los mismos para lograr un Alto Rendimiento y es un Formador Certificado por el CENACE-UPSA.

Conferencista y facilitador en ventas y gerencia de ventas. Ha trabajado con clientes como: ALICORP, COTAS AUTOSTAR, DISMAC, BANCO FASSIL, CENACE - UPSA, GENERAL AUTOMOTORS, MINOIL, CAINCO, RAINBOW BOLIVIA, entre otros.