

Taller de Ventas Efectivas y Técnicas de Negociación: “Como incrementar las ventas, sin incrementar los esfuerzos”

29 de Agosto de 2013
San Pedro Sula

<p>Objetivos: El trabajo de ventas, desde sus orígenes ha sido considerado como un arte, y como todo artista un buen vendedor sabe que el éxito radica en la técnica y la experiencia. En este taller:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Adquirirán las herramientas de ventas (prospección de mercados, negociación y de cierre), que le servirán para ser un vendedor exitoso capaz de maximizar su productividad a través de la correcta y oportuna gestión de su agenda y carteras de clientes. 	<p>Dirigido a:</p> <ul style="list-style-type: none"> > Profesionales que actualmente se encuentran en el área de ventas: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mandos medios (jefes/supervisores de ventas) ➤ Ejecutivos de ventas ➤ Asesores de ventas y sus homólogos. > Profesionales que deseen perfeccionar sus habilidades de negociación y ventas.
<p>Metodología: Basada en principios de educación para adultos, se hará uso del método de capacitación ROPES, el cual consta de cuatro etapas fundamentales: Revisar, Orientar, Presentar, Ejercitar y Sumarizar.</p>	<p>Instructora: Jimena García, especialista en Gestión de RRHH, Licda. En Administración de empresa, Master en Dirección Estratégica por la Universidad COMPLUTENSE de Madrid, España. Certificada por Centro AFIN(Perú) como capacitadora bajo la metodología ROPES y en Técnicas de Negociación y ventas.</p>
<p>Temario</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Concepto de Negocio ➤ Habilidades para influir en las personas ➤ Modelaje de técnicas para la negociación y venta ➤ Las funciones de un buen vendedor ➤ Mi agenda mi capital ➤ El trabajo inteligente ➤ Afirmaciones para producir el éxito con las técnicas <p>Actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Presentaciones ➤ Ejercicio práctico en grupo ➤ Discusiones de grupo dirigidas por el instructor ➤ Juegos de roles ➤ Clínicas de negociación y ventas ➤ Concursos para fijar lo aprendido 	<p>Lugar, Fechas y Horarios: San Pedro Sula: Barrio Los Andes, 15 Avenida, entre 2 y 3 Calle, 3er. Nivel, Edificio Paraíso Plaza. 29 de Agosto de 2013 8:00 am – 5:00 pm</p> <p>Inversión y Forma de Pago: Socios ANDI: L. 900.00 No Socios: L. 1,200.00 <u>Realizar un solo pago a la cuenta de la ANDI:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Depósito Banco Atlántida Cuenta No.: 001100227642 ➤ Cheque a nombre de: Asociación Nacional de Industriales ➤ Efectivo
<p>Incluye: Manual Didáctico, Diploma de participación, 2 Coffee Break y Almuerzo</p>	
<p>➤ Para mayor información puede contactar a: Sagrario Santos/ Melissa Figueroa ssantos@andi.hn Tel: +504 2271-0084 mfigueroa@andi.hn Tel: +504 2552-7044</p>	