Presencial

ESCUELA TÉCNICA DE NEGOCIOS
Parrales & Vásquez

Workshop

VENTAS EFECTIVAS

PARA VENDEDORES Y EMPRENDEDORES DUEÑOS DE NEGOCIO

Objetivo:

Que los participantes puedan adquirir los conocimientos de las estrategias modernas de ventas, para que al aplicarlas puedan sustentar y conseguir nuevos clientes y mercados, manejar efectivamente técnicas de ventas, así como poner en funcionamiento estrategias de productos y servicios para obtener el mayor potencial de la fuerza de ventas en el logro de las metas.

2025

OFERTA ACADÉMICA
RD$ 2,900

Presencial:
Ave. 27 de febrero Esq.
Ortega y Gasett
Edif Miguel Mejía
La Esperilla-El vergel

Instagram
- escueladenegocios_rd

LinkedIn
- pyvescueladenegocios

www parralesyvasquez.com

PARA MAS DETALLES

OFICINA: 809-476-0230

WHATSAPP: 829-793-4106

ESCUELA
TÉCNICA
DE NEGOCIOS

WORKSHOP

VENTAS EFECTIVAS

PASO 1: INTRODUCCIÓN A LAS VENTAS

1.1 Definición de ventas

- *Conceptos básicos*
- *Importancia en el contexto empresarial*

1.2 Perfil del Vendedor Exitoso

- *Habilidades clave*
- *Actitudes positivas*
- *Ética en las ventas*

PASO 2: CONOCIENDO AL CLIENTE

2.1 Investigación de Mercado

- *Identificación de segmentos de clientes*
- *Análisis de la competencia*

2.2 Perfil del Cliente Ideal

- *Creación de buyer personas*
- *Entendiendo las necesidades del cliente*

PASO 3: EL PROCESO DE VENTAS

3.1 Fases del Proceso de Ventas

- *Prospección y búsqueda de clientes potenciales*
- *Establecimiento de contacto inicial*

3.2 Presentación de Productos/Servicios

- *Técnicas de presentación efectiva*
- *Destacando beneficios y características*

3.3 Manejo de Objeciones

- *Identificación de objeciones comunes*
- *Estrategias para superar objeciones*

PASO 4: TÉCNICAS DE CIERRE Y DESARROLLO DE RELACIONES A LARGO PLAZO

4.1 Tipos de Cierre

- *Cierre de prueba*
- *Cierre por elección*

4.2 Creación de Urgencia

- *Estrategias para cerrar la venta rápidamente*
- *Ofertas especiales y limitadas*

4.3 Fidelización del Cliente

- *Importancia de la postventa*
- *Estrategias para mantener relaciones duraderas*

4.4 Gestión de Clientes Insatisfechos

- *Manejo de reclamaciones y devoluciones*
- *Recuperación de clientes*

Incluye:

Aula presencial

- Ave. 27 de febrero, Sector la Esperilla

Certificado :

- **Pasos efectivos para la Venta**

Refrigerio.

Presencial:

Ave. 27 de febrero Esq.
Ortega y Gasett
Edif Miguel Mejía
La Esperilla-El vergel

Instagram

- *escueladenegocios_rd*

LinkedIn

- *pyvescueladenegocios*

parralesyvasquez.com