

# **CURSO DE VENTAS PARA COMERCIALES DE EMPRESAS DE LIMPIEZA**

## **OBJETIVO**

CAPACITAR A LOS COMERCIALES Y SUPERVISORES DE EMPRESAS DE LIMPIEZA PARA LA VENTA CONCRETA DE LOS SERVICIOS PROPIOS DEL SECTOR. LLEGAR AL PUBLICO OBJETIVO, DESCUBRIR SUS NECESIDADES Y ENFOCAR EL PROCESO DE VENTA DE SERVICIOS CON **GARANTIA DE EXITO**.

OPTIMIZAR SU TIEMPO CON EL OBJETIVO DE **OPTIMIZAR RESULTADOS**.

## **TEMARIO**

- EL PROBLEMA TECNICO DE LA VENTA DE SERVICIOS DE LIMPIEZA.
- EL FACTOR HUMANO EN LA RELACION COMERCIAL.
- PREGUNTAS PRACTICAS/EJERCICIOS.
- EL CONTACTO CON LOS CLIENTES.- COMUNICACION EFICAZ.
- LA ELECCION DEL PUBLICO OBJETIVO.
- EL MERCADO. - VARIABLES INDEPENDIENTES A LA EMPRESA, VARIABLES DE PENDIENTES DE LA EMPRESA .
- CANALES DE VENTA. - TRADICIONALES, NUEVAS FORMAS, ETC.
- COMO VENDER VENTAJAS.
- EL INICIO DE LA ENTREVISTA.
- LA ORGANIZACION DEL DEPARTAMENTO O GESTION COMERCIAL.
- LA ORGANIZACION DEL TIEMPO DE VENTAS.
- RUTAS DE VENTA. - DEFINICION, COMO PROGRAMARLAS, HOJA DE RUTA.
- SOPORTE ADMINISTRATIVO. - FICHA DE CLIENTE, CONFECCION, UTILIDAD, INFORME DIARIO, Y OTROS INFORMES.
- RELACION ENTRE PLANIFICACION, ORGANIZACION Y CONTROL.

- FORMULARIO DE ANALISIS DE OBJECIONES.
- COMO REBATIR LAS OBJECIONES DEL CLIENTE/CASOS PRACTICOS.
- LA REACCION ANTE LAS OBJECIONES.
- ANALISIS DE LOS DIFERENTES TIPOS DE CLIENTES.
- LA REDACCION DE LA OFERTA.
- LA VENTA: PREPARACION DE VENTA POR TELEFONO.
- EL CIERRE DE LA VENTA - TECNICAS DE CIERRE.
- TIPOLOGIA DE CLIENTES Y COMO TRATARLOS.
- ANALISIS DE EXPERIENCIAS.
- SEGUIMIENTO DE LA ACTUACION DE LA COMPETENCIA.
- PROGRESAR DIA A DIA
- PLANIFICAR Y ORGANIZAR EL TRABAJO.
- PLANIFICACION DE VISITAS.
- CAPTACION DE NUEVOS CLIENTES.
- ESTABLECER Y CONTROLAR LOS OBJETIVOS DE VENTA
- VISIONADO, ANALISIS Y DISCUSION DE VIDEOS RELACIONADOS CON LOS METODOS DEL CURSO.