



Gestión de la venta profesional

Sku: CT0750

Horas: 14

Formato: HTML

CONTENIDOS

1 El vendedor profesional. 1.1 Tipos de vendedor: visitador. vendedor técnico. dependiente u otros 1.2 Tipos de vendedor en el plano jurídico: agentes. representantes y distribuidores 1.3 Perfil: habilidades. aptitudes y actitudes personales 1.4 Formación de base y perfeccionamiento del vendedor 1.5 Autoevaluación. control y personalidad. Desarrollo personal y autoestima 1.6. Carrera profesional e incentivos profesionales 2. Organización del trabajo del vendedor profesional 2.1. Planificación del trabajo: la agenda comercial 2.2. Gestión de tiempos y rutas: anual. mensual y semanal 2.3. La visita comercial. La venta fría 2.4. Argumentario de ventas: concepto y estructura 2.5. Prospección y captación de clientes y tratamiento de la información comercial derivada 2.6. Gestión de la cartera de clientes. Las aplicaciones de gestión de las relaciones con clientes (CRM ?Customer Relationship Management?) 2.7. Planning de visitas: Previsión de tiempos. cadencia y gestión de rutas 3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas