



TÉCNICAS DE VENTAS

VIERNES 9 Y 16 DE NOVIEMBRE DE 14 a 18 Hs

Duración total: 8 horas

En los últimos tiempos la venta ha cambiado mucho: Los productos y los servicios son cada vez más parecidos. El cliente potencial está bombardeado constantemente por publicidades. Los precios y la calidad pueden ser similares, etc. Las empresas en competencia proliferan cada vez más. ¿Quién será entonces el líder en ventas?: La persona que conozca y sepa utilizar los métodos de venta eficaz como vendedor profesional, y lo que apunta este curso.

Temario:

- Introducción y las ventas en la actualidad
- El vendedor efectivo
- Conociendo al cliente
- Elementos de la comunicación
- Pasos de la venta
- La preparación, desarrollo y cierre de una venta
- Detección de necesidades
- Argumentación y objeciones
- Fidelización de clientes
- Formas alternativas de venta (telefónica, internet, exposiciones o ferias, etc.)
- Teatro de ventas y dinámicas
- Conclusiones finales

Dictado por ESAG

Equipo docente:

GRACIELA SUAREZ: Consultora de empresas y docente. Formada en recursos humanos, gerencia y ventas. Se ha especializado en la creación y reestructura de departamentos o áreas comerciales, así como la motivación y entrenamiento de sus integrantes. Posee decenas de clientes entre ellos Real Seguros, Salus, Auxicar, Hotel Lafayette, Procargo, Danone, etc. Ha dictado decenas de seminarios abiertos en todo el país y cursos dentro de empresas, desarrollando call centers, departamentos comerciales, vendedores, etc.



PABLO W. DORREGO DUARTE: Emprendedor en diversos giros. Consultor con más de 11 años de experiencia en empresas nacionales, extranjeras y multinacionales. Así como en programas de apoyo empresarial gubernamental y Unión Europea. Formado en Uruguay, España, Argentina y Estados Unidos. Especialista en marketing, ventas, gerencia, pymes, liderazgo y recursos humanos. Escritor y columnista en temas de negocios para diversas publicaciones de habla hispana. Como conferencista ha dictado más de 150 seminarios y ha sido pre-seleccionado a reconocimientos internacionales en Perú y Estados Unidos. Docente en carreras de gerencia, recursos humanos y liderazgo, ha colaborado con instituciones en Uruguay y universidades en el exterior. Co-fundador y director académico de ESAG y socio fundador de una firma de consultoría que asesoró a más de 600 empresas. Ha trabajado con importantes profesionales de América Latina y Estados Unidos.

INVERSIÓN:

\$800 Socios - \$1200 no socios

INFORMES E INSCRIPCIONES:
Centro Comercial Soriano filial Cardona
Rivera 17 - Tel: 4536 9546