



PROYECCION DE VENTAS PARA EL 2018

Profesionalizar el arte de vender a través de la implementación de técnicas, procesos y visión estratégica para rentabilizar los resultados personales y de empresa.



METODOLOGÍA:

Teórico, práctico,
expositivo, elaboración de
plan

DIRIGIDO A:

Todos aquellos profesionales que estén o quieran desarrollar las habilidades técnicas y estratégicas para el arte de vender, vendedores, supervisores de ventas, Key Account Manager, Gerentes de Ventas que estén elaborando el plan de ventas 2018

Objetivos:

- Desarrollar en los ejecutivos de Ventas los criterios y las habilidades para estructurar y Administrar el departamento de Ventas y liderarlo en consecución de alcanzar la Visión, Misión y Objetivos de Compañía.
- Integrar Administración de Ventas como un eslabón clave en la construcción de la cadena de valor para alcanzar la satisfacción total del consumidor.
- Concientizar la importancia del desarrollo en conjunto de Estrategias de Mercadeo y Ventas para la construcción de marca, fidelización de clientes y ganar un espacio en la mente del consumidor.



CONTENIDO:

PROFESIÓN DE VENTAS EN EL SIGLO XXI (4 horas)

- Actualización de los roles del vendedor
- Administración de las relaciones con el cliente
- El vendedor creador de Valor
- El Vendedor en el “Proceso de la venta”
- Administración de la ética en un entorno de ventas.

PROCESO DE LA VENTA “PROSPECTACIÓN Y CALIFICACIÓN” (4 horas)

- Métodos de búsqueda de prospectos
- Planeación de la visita de ventas
- Enfoque previo o acercamiento
- Abordar al prospecto

Taller: Elaboración del Plan de Ventas 2018

ESPECIFICACIONES DEL SEMINARIO:

SEMINARIO PROYECCION DE VENTAS PARA EL 2018	
FECHAS	Viernes 17, 24 Noviembre y 01 de Diciembre se asiste una vez por semana, los días viernes únicamente
HORARIO	De 15:00 A 19:00 horas
HORAS DE CAPACITACIÓN	12 horas de capacitación distribuidas en 3 sesiones de 4 horas cada una
UBICACIÓN	Centro InterNaciones, Diagonal 6, 11-97 zona 10. Edificio B, Segundo Nivel
INVERSIÓN	Q. 1,200.00
OPCIONES DE PAGO	Cheque y tarjeta de crédito
MODALIDAD INTRAEMPRESA	El diplomado puede impartirse en modalidad intraempresa, para lo cual es necesario contactar una cita definir las condiciones



CENTRO DE ESTUDIOS
INTERNACIONES
generando valor...



Para mayor información, puede escribirnos a ventascei@uni.edu.gt o llamar a los teléfonos 5018-2430, 2379-8170 y 2360 9888. Ext. 1672

Estamos a sus órdenes.

Atentamente,

Evelyn Alvarado López
Ejecutiva de Ventas CEI
ventascei@uni.edu.gt

PBX: (502) 2379 8170 Ext. 1671 Directo: 2360 9888
Diagonal 6 11-97, Zona 10 Edificio "B" Centro InterNaciones

¡Nuestras carreras están innovando el futuro!

www.uni.edu.gt