Taller de desarrollo de Habilidades Comerciales

Manual del Participante

Objetivos

- Conocer el apego de mi perfil a las competencias de un profesional de ventas
- Comprender la importancia de desarrollar un modelo comercial
- Adoptar un modelo de contacto telefónico para clientes y prospectos
- Profesionalizar mis argumentos de venta
- Comprender las acciones de persuasión requeridas para lograr que un cliente tome la primera acción hacia la compra
- Anticiparse y neutralizar objeciones
- Aplicar métodos de cierre proactivo

Agenda

Módulo 1

Diagnóstico de habilidades comerciales
Etapas del modelo comercial

Módulo 2

Prospección
Guión telefónico

Módulo 3

Sistema de ventas por emociones
Sistema de ventas por necesidades
Comunicación de impacto durante las etapas del modelo comercial

Módulo 4

Perfilamiento
Dando el primer paso de la compra

Módulo 5

Argumentación comercial (el secreto de la escucha selectiva)
Demostración

Módulo 6

Sistema de neutralización de objeciones
Cierres proactivos (no soy un toma pedidos)

Competencias laborales

Una **competencia laboral** se define como el conjunto de **conocimientos, habilidades y destrezas** que debe poseer una persona para desempeñar un trabajo o labor específica.

El concepto de competencia es multidimensional e incluye distintos niveles como:

Saber	Hacer	Ser
Información, definiciones y conocimientos	Habilidades, destrezas y capacidades	Actitudes y valores que determinan el comportamiento

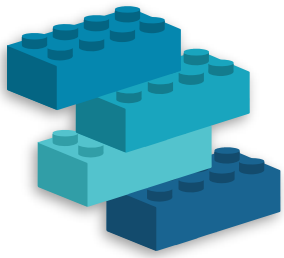
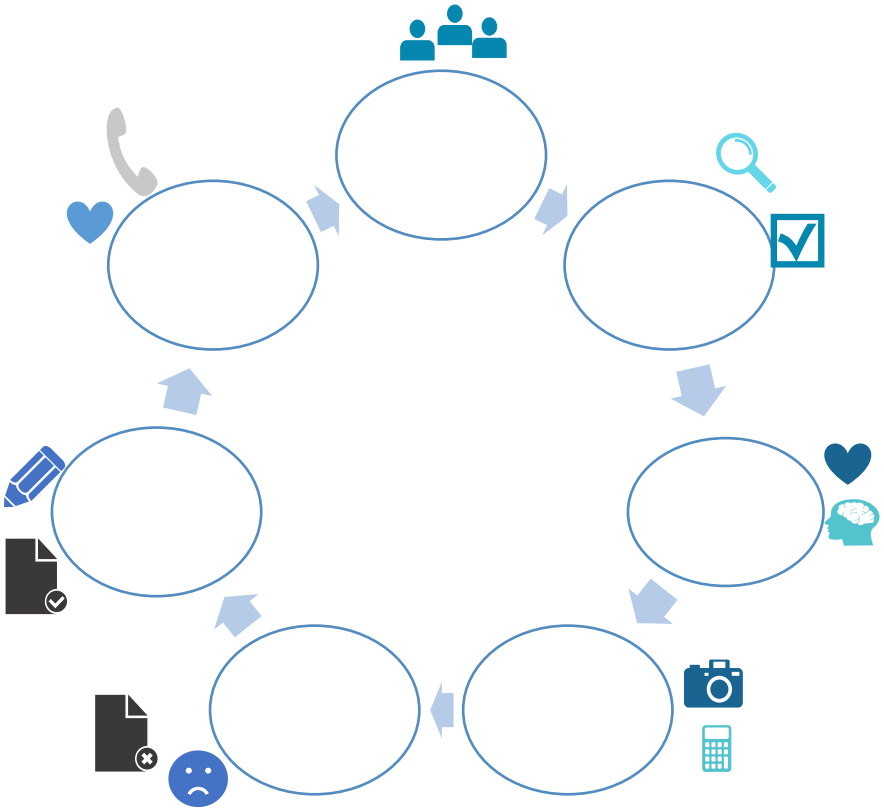
El *conocimiento* es la información desarrollada o aprendida a través de la experiencia, el estudio o la investigación. Las *destrezas* son el resultado de aplicar el conocimiento varias veces. La *habilidad* es el potencial innato para llevar a cabo acciones o tareas físicas y mentales. El *comportamiento* es la reacción observable de un individuo a determinada situación.

Las competencias te ayudan para:

- Entender lo que esperan para desarrollar tu trabajo, los comportamientos clave que debes mostrar y los pasos necesarios para incrementar tus niveles de competencias
- Conocer tus fortalezas, áreas de crecimiento, actividades de desarrollo de una manera clara
- Enfocarse en oportunidades de formación y desarrollo específicas que te ayudarás a crecer y alcanzar la excelencia

Etapas del modelo comercial

Un **modelo comercial** es el trazo de etapas que un asesor debe planear y transitar con sus clientes.



Cuando la Experiencia o las Habilidades de Improvisación no son suficientes
“ La técnica siempre te va a salvar”