

Ventas con CRM

Técnicas de Ventas, Manejo de Objeciones y Administración de Ventas con CRM

Curso línea Sharp-Training

Objetivo del curso:

- ✚ Determinar las mejores técnicas de ventas a seguir de acuerdo al tipo de producto y cliente, responder a las objeciones de los clientes para lograr la venta y llevar un mejor control de sus ventas aplicando la estrategia CRM.

Perfil del Participante:

- ✚ Profesionales que tengan interés en conocer los temas relacionados las ventas, administración de ventas y CRM.
- ✚ Contar con la necesidad de implementar iniciativas asociadas a estos temas dentro de la empresa u organización, o que deba participar en un proyecto asociado.
- ✚ Profesionales que pertenezcan a las siguientes áreas: Comercial, Mercadotecnia, Estrategia, TI, Ventas, Atención a clientes, Operaciones, Recursos Humanos, Finanzas, Procesos, Call Center.

Temario:

- ✚ **Módulo 1: Técnicas de Ventas**
 - ✚ ¿Qué son las Ventas?
 - ✚ Relación de Ventas con Mercadotecnia
 - ✚ Objetivos y Expectativas de las Ventas
 - ✚ Corrientes y Escuelas de Ventas
 - ✚ Proceso de Ventas
- ✚ **Módulo 2: Manejo de Objeciones**
 - ✚ Escucha Activa
 - ✚ Frases de Transición
 - ✚ Frases de Persuasión
- ✚ **Módulo 3: Administración de Ventas**
 - ✚ Territorios
 - ✚ Cuentas
 - ✚ Contactos
 - ✚ Oportunidades
 - ✚ Reportes de Ventas
 - ✚ CRM SALESFORCE

Inversión:

- ✚ **Modalidad Online:**
 - ✚ Costo por participante: \$2,760.00 IVA incluido
 - ✚ Duración: 8 hrs.
 - ✚ Incluye: manual del curso en electrónico (pdf), herramientas modelo, referencias web y documentos de lectura (pdf)
 - ✚ Entregable del curso: proceso de ventas, inventario de objeciones, reconocimiento por parte de la AINIM
 - ✚ Para cursos abiertos se requiere de un mínimo de 5 participantes.

- ✚ **Modalidad Presencial:**
 - ✚ Costo por participante: \$7,680.00 IVA incluido
 - ✚ Duración: 8 hrs.
 - ✚ Incluye: manual del curso impreso y en electrónico (pdf), herramientas modelo, referencias web y documentos de lectura (pdf)
 - ✚ Entregable del curso: proceso de ventas, inventario de objeciones, reconocimiento por parte de la AINIM
 - ✚ Para cursos abiertos se requiere de un mínimo de 10 participantes.

Informes: ventas@grunetec.com

Fin del documento _____