

El Nuevo Paradigma de la Venta

El Nuevo Entendimiento del Vender en el Presente del Siglo XXI

Oportunidad de Negocios

Las Técnicas de Ventas, como se conocieron tradicionalmente respondieron a condiciones que ya no existen. Quienes siguen apegados a ella correrán inevitablemente el riesgo de producir cada vez menos. Profundos cambios, tanto externos como internos, exigen un modo diferente de entender el vender y el ser comercial.

Es fundamental que todo el personal comercial reflexione y comprenda que los reales desafíos del presente están en avanzar hacia la construcción de un nuevo entendimiento de lo que es vender.

El Nuevo Paradigma de la Venta

El Nuevo Paradigma de la Venta es una actividad de enseñanza y aprendizaje diseñada para cambiar la mirada del personal comercial hacia un nuevo entendimiento de lo que es vender que le permita enfrentar con éxito los nuevos requerimientos de los clientes.

Contenidos Claves

El Nuevo Paradigma de la Venta es una actividad de aprendizaje que cubre íntegramente los siguientes módulos:

- * Un nuevo panorama histórico. Nace el vendedor del siglo XXI
- * Si el cliente no es el mismo, el vendedor no puede ser el mismo
- * Las técnicas de ventas responden a requerimientos del siglo XX
- * Que tenemos que desaprender. Que tenemos que aprender
- * Desafíos de la transformación, avanzar hacia un nuevo modo de vender
- * La Confianza, piedra angular de la venta del presente
- * Escuchar, como factor fundamental en ventas

A quienes esta dirigido

El nuevo paradigma de la venta esta dirigido toda persona que trabaje en el área comercial de la compañía, gerentes, mandos medios y vendedores. Profesionales Independientes.

Resultados esperados

Al participar en el programa *El Nuevo Paradigma de la Venta* usted será capaz de:

- * Reconocer las nuevas interpretaciones de vender que producen los mejores resultados
- * Identificar las nuevas habilidades que se requieren para vender a clientes que exigen más, tienen más donde elegir y saben comprar mejor
- * Diseñar criterios para orientar sus estrategias de transformación comercial
- * Reconocer la nueva pirámide de la venta, totalmente opuesta a la actualmente vigente
- * Moverse en un mundo nuevo de innovación y creatividad

Opciones de Aprendizaje

El Nuevo Paradigma de la venta es una actividad presencial de conversaciones reflexivas de alta interacción que dura 12 horas y se puede impartir en módulos, no inferior a 4 horas cada uno

Para más Información

Envíenos un correo a: negocios@americaventas.com

Visítenos en: www.americaventas.com

Llámenos al: +56-2-751-2607; 751-2605

Envíenos un fax: +56-2-751-2611