

La venta en el comercio detallista

Oportunidad de Negocios

Los clientes que entran a una tienda representan una potencial venta. Si ésta no se concreta en el momento, difícilmente habrá otra oportunidad para hacerlo. Los vendedores, a su vez, caen en una rutina que los lleva a acostumbrarse a un bajo rendimiento, confundidos por la percepción de que hacen bien su trabajo por el sólo hecho de atender bien, aun cuando las ventas no se concreten.

Vender en el comercio detallista

La venta en el comercio detallista, es una actividad de enseñanza y aprendizaje diseñada para transformar el entendimiento que el vendedor tiene de la venta, orientándolo hacia un nuevo arte de "vender cada vez que un cliente entra a la tienda".

Contenidos Claves

Vender en el comercio detallista, es una actividad que normalmente se imparte en dos jornadas de 4 horas cada una e incluye los siguientes tópicos:

- * Diferencias entre vender y sólo atender bien
- * Los recursos de venta están en el vendedor
- * La importancia del lenguaje en la venta: comprensión y uso
- * Cultivar habilidades para un escuchar efectivo
- * La venta, los estados de ánimo y las emociones
- * El acto de comprar es un acto de confianza

A quienes está dirigido

Vender en el comercio detallista, está dirigido a supervisores, vendedores, promotores y en general a todo el personal de tiendas que está en contacto con los clientes.

Resultados Esperados

Al participar en el programa *Vender en el comercio detallista* usted será capaz de:

- * Aumentar sus oportunidades de vender
- * Identificar acciones que hacen ganar o perder la venta
- * Construir relaciones de confianza en el momento
- * Trabajar desde una emoción positiva
- * Sentirse contribuyendo a darle sentido a su trabajo

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