

Curso a distancia

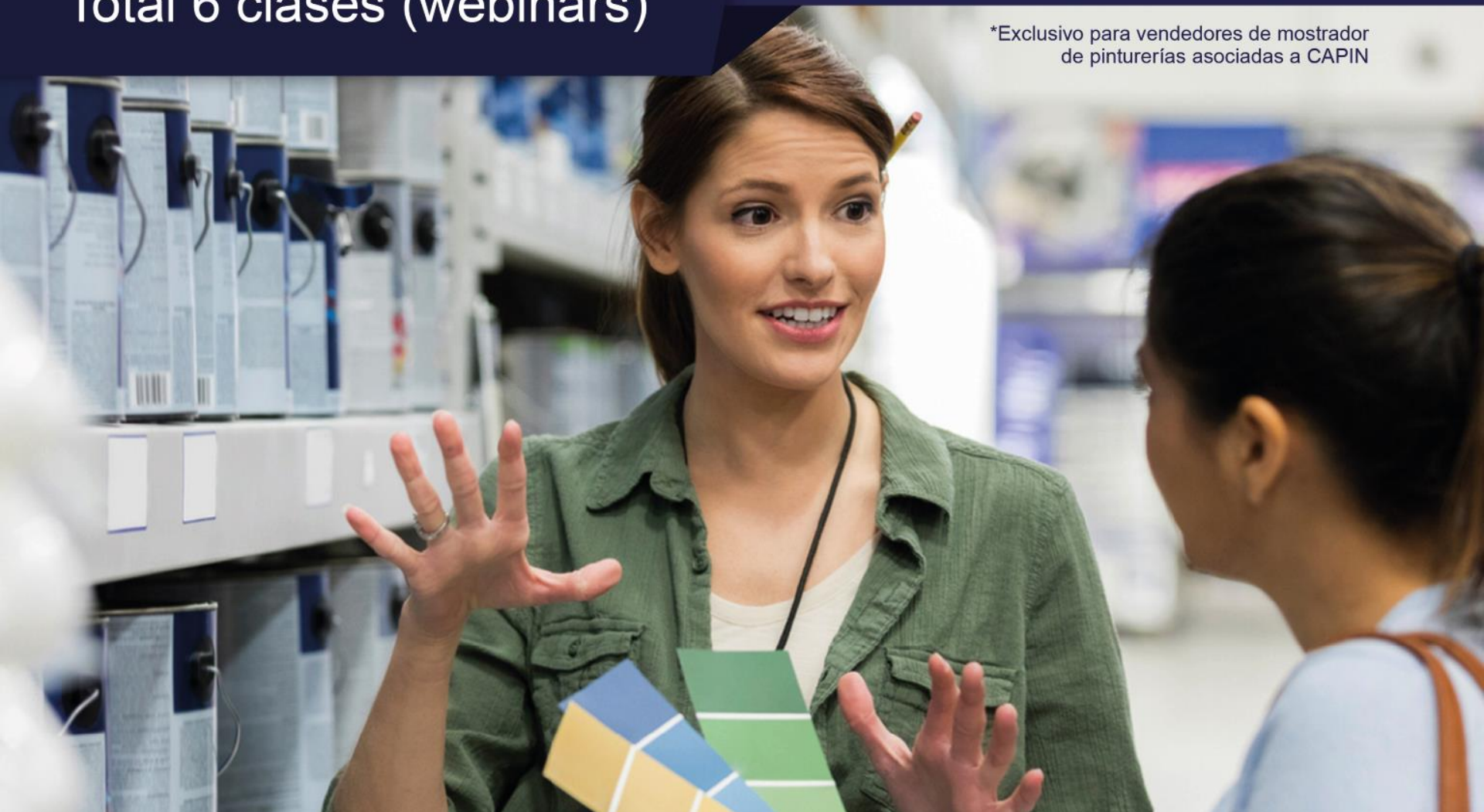
# GESTIÓN DE VENTAS

Total 6 clases (webinars)

CAPIN

CAMARA ARGENTINA DE PINTURERIAS

\*Exclusivo para vendedores de mostrador  
de pinturerías asociadas a CAPIN



# INTRODUCCIÓN

El mundo se ha tornado híper-competitivo, sólo basta con pensar la cantidad de impulsos comerciales que recibimos día a día. Tanto en forma **real como virtual**.

Gracias a la tecnología y la disponibilidad de capital, **las barreras de entrada en los diferentes negocios (productos y servicios) cada vez son más bajas**, permitiendo casi de inmediato el ingreso de **competidores** en mercados rentables (y paradójicamente en mercados y negocios que prometen rentabilidad sin entregarla en lo inmediato).

**En este contexto solamente triunfan las empresas que se diferencian y esa diferencia generalmente está en manos de las personas.**



# INTRODUCCIÓN

**El área de ventas es clave** en la captación de flujos de fondos para las empresas (dinero), que es el combustible para operar.

En este marco **conocer las mejores y más modernas técnicas de ventas**, el armado de un sólido grupo de vendedores, la captación intensiva de prospectos (compradores), el posicionamiento como referente en el sector (ergo venta consultiva) son temas estratégicos para crecer y perdurar.



# INTRODUCCIÓN

En este curso se han recopilado algunos de los grandes cambios que han experimentado los usuarios en los últimos años, donde el **acceso a la tecnología y a internet** ha penetrado en varias generaciones, provocando **cambios de comportamiento en el consumidor** y afectando a su **relación con las marcas**:

- Sobre-información
- Personalización
- Híper-conexión
- Inmediatez
- Expectativas
- Asistencia



# DESTINATARIOS

**Vendedores de mostrador de pinturerías asociadas a CAPIN.**



# INSTRUCTOR

## **Julio García Krieger**

Experto en pinturas. Ex Dupont S.A.; Akzo Nobel S.A., Cintoplom S.A., Schori S.A., Colorín S.A. y Sinteplast S.A.



# CONTENIDO Y DURACIÓN

El curso se compone de **6 webinars (videoconferencias)** de **1 hora y media** de duración cada uno, incluyendo preguntas.



# TEMARIO | CLASE 1

- Introducción y bienvenida
- ¿Qué entendemos por ventas?
- El consumidor y sus necesidades
- La empatía en la venta
- La actitud versus los conocimientos técnicos





# TEMARIO | CLASE 2

- Estrategias de ventas. Función de los vendedores
- Captar - Gestionar - Fidelizar - Diferenciar
- La importancia de la imagen. Imágenes contradictorias
- La vidriera, el local, el vendedor. Tres imágenes
- La actitud frente a la venta



# TEMARIO | CLASE 3

- El vendedor dentro de la organización
- La relación cliente - vendedor
- Perfil del consumidor argentino
- El producto y el vendedor: producto ampliado
- Etapas de las ventas: preparación de la actividad - desarrollo de la venta - determinación de las necesidades



# TEMARIO | CLASE 4

- Etapas de la venta: la argumentación
- Características Vs. Sensaciones
- El argumento motivacional
- Tratamiento de las objeciones: verdaderas y falsas o psicológicas



# TEMARIO | CLASE 5

- Lenguaje verbal y no verbal. Su importancia en la comunicación
- Los gestos y su implicancia: “tus gestos te hacen transparente”
- Identificación de nuestro lenguaje y el del cliente
- Importancia de los lenguajes



# TEMARIO | CLASE 6

- Cierre de ventas: cómo construirlo
- Tiempos del cierre de ventas
- Señales del cliente: físicas y verbales
- Cierres de ventas clásicos y diferentes
- Quejas y reclamos: diferenciación
- Políticas de resolución. La fidelidad y los reclamos
- Seguimiento y fidelización
- Calidad Vs. Satisfacción
- Cierre del curso



# ACCESO

Cada participante recibirá los **datos de acceso** a los webinars en el correo electrónico que figura en su **solicitud de inscripción**, con anterioridad a la primera clase. Siempre será el mismo link de acceso.



# CERTIFICACIÓN

Una vez finalizado el curso el participante recibirá en los siguientes días un certificado digital en formato PDF que lo acredita como participante del curso a distancia de **Gestión de ventas** otorgado por CAPIN.

**IMPORTANTE:** para obtener el certificado, se debe participar en al menos un **80% de las clases** (5 de los 6 webinars que conforman el curso).

También es necesario que el/la participante haya ingresado al webinar con su **nombre, apellido y correo electrónico**, de lo contrario no se podrá corroborar su asistencia y **se considerará como ausente**.



# EQUIPAMIENTO Y MATERIALES

- Conexión a Internet.
- Notebook, Netbook, PC de escritorio o Tablet.
- Cuaderno de anotaciones.





# INSCRIPCIÓN

La solicitud de inscripción se debe realizar **completando y enviando por cada vendedor/a** el formulario que la Cámara envíe en la comunicación cada vez que se abra el curso.



# INSCRIPCIÓN

**Información que se requiere en el formulario (revisar que esté correctamente escrita antes de enviar):**

- Mail de quien realiza la solicitud de inscripción
- Nombre y Apellido del socio
- Nombre fantasía de la pinturería
- Nombre/s vendedor/a (así será emitido en el certificado)
- Apellido vendedor/a (así será emitido en el certificado)
- Mail vendedor/a
- N° de DNI vendedor/a
- Antigüedad en la función



# ALGUNAS ACLARACIONES

- La **Cámara administrará los cupos disponibles.**
- El curso es **gratuito y exclusivo para vendedores de mostrador de pinturerías asociadas a CAPIN** (por favor sólo solicite la inscripción si la persona va a realizar el curso, la Cámara deberá cubrir el valor de cada inscripto).



CAPIN

CAMARA ARGENTINA DE PINTURERIAS