













FICHA DEL PRODUCTO

MÓDULO: ESTRATEGIAS DE VENTA

PROGRAMA FORMATIVO: *Optimizar la Gerencia*

PAQUETE FORMATIVO: *Mejorar la Competitividad*

Módulos del paquete:




- | | |
|--|---|
|  Imagen y calidad de la empresa y el empresario |  Mejorar la utilización de los recursos de producción. |
|  Imagen y calidad de lo que vendo |  Manejo del tiempo empresarial |
|  Imagen y calidad del servicio |  Aprender a ganar |
|  Protección empresarial |  ¿Cómo calcular mis ganancias? |
|  Estrategias de venta |  Subir y bajar los precios según las coyunturas |
|  Dirección y trabajo en equipo |  ¿Cómo fija la competencia los precios? |

Presentación:

Para muchos empresarios la posibilidad de vender está más ligada a los bajos precios de los productos y de los servicios o al crédito que otorgan, que al incremento de la clientela, la cual se puede lograr por medio del buen conocimiento del producto o del servicio; de la promoción y de la innovación que se le dé; del conocimiento del cliente y de las técnicas de ventas.

El módulo de *Estrategias de venta*, está orientado a desarrollar en los empresarios de la micro, pequeña y mediana empresa elementos de análisis para conocer la importancia que tienen las necesidades, los deseos y los intereses de sus clientes, considerando este aspecto como eje fundamental para el progreso de sus empresas

Conocimientos y habilidades a desarrollar en la capacitación:

-  Identificar los clientes que no acuden a comprar sus productos, servicios o mercancías, pero que virtualmente podrían hacerlo.
-  Evaluar y construir alternativas viables para captar esos clientes.
-  Identificar las necesidades y los intereses que los clientes puedan tener en sus productos, para desarrollar estrategias que les permitan adecuarse a estos y conservar la clientela.


Índice temático:

1. Importancia de las ventas y del vendedor.
2. Los motivos de la compra.
3. El mercado.

Duración y sesiones: 6:00 Hrs.

Se recomienda trabajar el módulo en tres sesiones.

Ayudas didácticas:

-  Juego de roles





Nuestro modelo formativo

Está diseñado con perspectivas de género y respeto por el medio ambiente.

Su enfoque es esencialmente cultural y se dirige a los emprendedores y empresarios de manera integral al trabajar sus actitudes, valores, relaciones familiares, con la comunidad y el país.



Los empresarios ganan porque...

Logran mayor competitividad a través del desarrollo de sus habilidades gerenciales y contribuye al mejoramiento de su calidad de vida.



¿Qué marca la diferencia?

- ☀ Es una propuesta pedagógica con resultados prácticos
- ☀ Cada módulo incluye un plan de acción de aplicación inmediata de lo aprendido
- ☀ Se logran mayores niveles de aprendizaje
- ☀ Es divertido
- ☀ Ofrece una amplia temática que permite diversos cursos ajustados a las necesidades de los empresarios
- ☀ Tiene flexibilidad de tiempo: 5 horas promedio en la mayoría de los módulos
- ☀ Se ajusta a todos los presupuestos
- ☀ Se evalúa por el uso de lo aprendido
- ☀ Tiene calidad estandarizada: todos los facilitadores son certificados en la metodología del modelo



Consulte más información en:
www.dialogodegestiones.org