

ENTRENAMIENTO

VENTAS PROFESIONALES

MODALIDAD ONLINE

WWW.CEALIDER.COM



ENTRENAMIENTO EN VENTAS PROFESIONALES

Todos aquellos que hemos transitado el camino de las ventas "siendo" vendedores sabemos que no siempre hemos contado con una **formación profesional** que cubra las habilidades necesarias para enfrentar el desafío diario de **nuevos clientes**, **productos cambiantes** o **nuevas tendencias** en el mercado.

Las ventas, más que una simple transacción, son una **profesión** que -con la preparación adecuada- puede abrir grandes oportunidades de **crecimiento y éxito a largo plazo**. Con el **entrenamiento adecuado**, es posible transformar estas expectativas en **logros tangibles** y destacar en un mundo donde las **habilidades interpersonales**, la **gestión del mercado** y la **capacidad de adaptación** son clave.

MODALIDAD: Online

DURACIÓN: 12 semanas



PROGRAMA

El entrenamiento para el **Vendedor Profesional Contemporáneo** se estructura en tres módulos conceptuales que se complementan entre sí, facilitando la comprensión de ideas clave. A lo largo de estos módulos, adquirirás los conocimientos y habilidades esenciales para implementar **prácticas simples y efectivas**, que contribuyan a lograr resultados extraordinarios, mejorando tu **efectividad y productividad**. Además, te ayudará a desarrollar competencias que te permitirán consolidarte y validarte como un **verdadero profesional en ventas**.

Nuestro enfoque se basa en las **mejores prácticas** para un vendedor profesional en el mundo actual, brindando herramientas conceptuales que enriquecen a los participantes con nuevas **capacidades listas para ser llevadas a la acción**. Al incorporar estas conductas en tu accionar cotidiano, no solo mejorarás la **calidad del ejercicio en ventas**, sino también la **interacción con el cliente** en distintos entornos.



MÓDULO I

La Pre-Venta: todo comienza con una estrategia efectiva

Unidad 1: Conceptos de Marketing para el Vendedor Profesional

Unidad 2: La transformación de la actividad de Ventas

Unidad 3: Modelo de Marketing de Calidad Total

Unidad 4: El Desarrollo de la Fuerza Personal

MÓDULO II

La Venta: buenas prácticas para maximizar resultados

Unidad 1: La Psicología en las Ventas

Unidad 2: La Gestión del Mercado y las Relaciones

Unidad 3: La Gestión del Producto

Unidad 4: Técnicas de Ventas efectivas

MÓDULO III

La Post-Venta: fidelizando para nuevas ventas

Unidad 1: Conceptos de Servicios al Cliente

Unidad 2: Evaluación de los Comerciales

Unidad 3: Marketing en Números

Unidad 4: Ventas en Números



¿Por qué invertir en este entrenamiento profesional CEA Líder?

- Aprenderás los conceptos clave de marketing que potencian la mejora continua de cada etapa del proceso de ventas, ayudándote a alcanzar tus objetivos comerciales de manera más eficiente y efectiva.
- Aumentarás tu productividad personal y, en consecuencia, tus ingresos, al aplicar nuevos conocimientos y habilidades que te permitirán adoptar las mejores prácticas para tu desarrollo personal y profesional como vendedor.
- Además, aplicarás estrategias efectivas de fidelización basadas en la satisfacción del cliente, lo que te permitirá generar nuevas ventas de manera sostenida. También incorporarás herramientas de medición de desempeño y alto rendimiento para optimizar tu gestión comercial.



¡Visita nuestro Campus Virtual!
www.cealider.com

CAMPUS VIRTUAL CEA LÍDER



CLASES GRABADAS

Tendrás clases asincrónicas para desarrollar y profundizar las unidades temáticas: podrás verlas cuantas veces quieras y realizar consultas a los profesores si es necesario



PROFESORES ESPECIALIZADOS

Aprenderás con docentes y especialistas experimentados que se actualizan constantemente para dar clases con nivel académico de excelencia.



MATERIAL DE ESTUDIO ONLINE

Te brindamos todo el material complementario que necesitas para aprender. El mismo es descargable y se puede acceder a él en todo momento.



CERTIFICACIÓN AVALADA

Brindamos certificados y diplomas online que acreditan tu participación, avalados por la Cámara Argentina. [Te invitamos a conocer más sobre nuestro compromiso.](#)



E-learning

La utilización de nuevas tecnologías multimediales y de Internet para “mejorar la calidad del aprendizaje profesional” facilitando el acceso a recursos y servicios, así como los intercambios y colaboración a distancia.



Metodología 440

Cada formación demanda 4 horas de dedicación semanal, en un lapso de 4 semanas de entrenamiento, respetando el cuidado de las 40hs de labor que indica la Ley de Contratos de Trabajo, considerando las prioridades Pyme.

Queremos aportar y contribuir conocimiento práctico y valor para tu evolución personal y profesional, así como el crecimiento del negocio y el bienestar de tus equipos

¡Te invitamos a ser parte de esta experiencia única para adquirir las habilidades que demanda este mundo contemporáneo!





¡CONECTEMOS!



www.cealider.com.ar



+54 9 11 3216-6594



info@cealider.com.ar



@cea_lider



cea lider



cea lider