



## Técnicas de Ventas en la Industria

*Dirigido a*

*Vendedores Gráficos, administrativos con atención al cliente y/o trabajadores que se vinculen a las ventas.*

*Objetivo General*

*Identificar y potenciar las ventas a través de las necesidades reales del cliente, en virtud de las habilidades interpersonales, técnica y manejo comunicacional para la mejora de un servicio.*

### CONTENIDOS

#### 1. El Cliente y sus necesidades:

*Calidad y Servicio, soportes de una nueva cultura  
El código del buen servicio  
Reglas del código del buen servicio  
Calidad del Buen Servicio*

#### 2. Percepción Interpersonal:

*Leyes de la percepción  
Factores que influyen nuestra percepción  
Percepción interpersonal y autopercepción  
Barreras de la percepción*

#### 3. Argumentación: El arte del convencer

*Base-Tesis-Respaldo  
Condiciones de Ventas: Cualitativas y Cuantitativas  
CVB*

#### 4. La Entrevista:

*Tipos  
Preguntas y respuestas frecuentes  
Regla de Oro*

#### 5. Una buena Comunicación:

*Comunicación verbal y no verbal  
Elementos de la comunicación  
Comunicación unidireccional y bidireccional  
Importancia de la retroalimentación o feedback*

#### 6. Poder de la Negociación

*Liderazgo: Aspectos Fundamentales  
Coaching: Aspectos Fundamentales*

#### 7. Gráfica: Servicios, producto y/o asesorías.

*Sistemas de Impresión  
Producto a vender  
Definición de Servicio  
Características del Producto  
Asesoría & Capacitación*

**27 Horas**

**Código Sence 1237949714**

**Informaciones**

**Vicky Godia / v.godia@educagrafica.cl**

**225566445 / 225559998**

**Estacionamiento internos disponibles**

**SOCIOS DE CALIDAD INGRAF**



**AGFA**



**ASIMPRES**

