PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA :

“VENTAS CONSULTIVAS CON ENFOQUE EDUCATIVO"

Metodología ICEMéxico.

Objetivo particular: El participante desarticulara un producto educativo en características ventajas y beneficios alineadas a los distintos temperamentos del consumidor.

Dr. Christian Gabriel

(Intro) Una vez que determinamos en base a la demanda y la necesidad en el mercado el producto educativo que vamos a promover, desarticularemos el producto con la finalidad de descubrirlo y saber como presentarlo al Mercado.

(Parte uno)Para realizar el análisis del producto y saber como presentarlo es necesario identificar y clasificar al tipo de prospectos. Dentro de un mercado y en base a ellos construir las características ventajas y beneficios de los mismos.

(Parte dos)Las características ventajas y beneficios

es la información del producto que debe convertirse y presentarse de cierta forma según sea el temperamento de la persona para lograr el estimulo.

(Conclusión) El proceso de ventas tiene como objetivo estimular a un persona a satisfacer una necesidad Adquiriendo un producto o servicio.

El ser humano responde e interpreta estímulos de su entorno según el temperamento que predomine en el.

Si la forma en que la información se presenta al prospecto lo estimula a tomar una decisión entonces obtendrás una venta.

MATERIAL POR ENVIAR:

1. Presentación POWER POINT DE SESIÓN

¿QUÉ TIENES QUE HACER?

1-Compartir esta publicación de manera pública

2- Iniciar un video en grupo desde tu perfil o grupo

3. Dejar en los comentarios una breve conclusión de lo aprendido.

Características: Son los elementos que describen objetivamente al producto o servicio. Ejemplo: Peso, color, textura, precio, duración, caducidad, etc.

Ventajas: Son las características que se convierten en un diferenciador del producto o servicio. Ejemplo: Precio, calidad, Cantidad, rapidez etc.

Beneficios: Son las soluciones directas a las necesidades del mercado a quien va dirigido el producto o servicio.

PRODUCTO EDUCATIVO:

CURSO DE FORMACIÓN CON FINES DE CERTIFICACIÓ EN PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ATENCIÓN A CLIENTES (EC305)

CARACTERISTICAS

1.- Duración 25 horas
2.- Inversión: 2500 pesos.
3.- Instructor: Dr. Fulanito de tal.
4.- Lugar: Hotel el máximo.
5.- Fecha y horario: 10, 11 y 12 de enero. De 9am- 3pm
6.- Temarios:
Manuales del curso

VENTAJAS

1.- Programa diseñado en base a un estándar de competencia oficial diseñado por las industrias lideres en tener un alto grado de satisfacción en sus clientes.
2.- Instructor certificado por la SEP
3.- Enfoque educativo por competencias
4.- Garantía de Satisfacción total.
5.- Valor curricular
6.- Registro en RENEC

BENEFICIOS

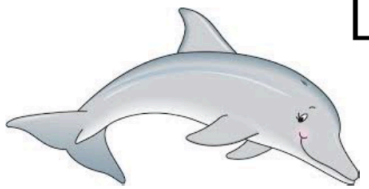
1.- Adquisición e Implementación de buenas practicas internacionales en atención a clientes partiendo de la atención a los requerimientos del cliente, gestión del servicio requerido y la obtención de la satisfacción total.
2.- Elevar fidelización del cliente
3.- Elevar ingreso promedio por cliente
4.- Elevar impacto y recomendación de marca.
5.- Empodera y fideliza al colaborador certificación avalada por la SEP.

4 Tipos de Prospectos.

Tiburon (Hablar con decisión y lambisconería)

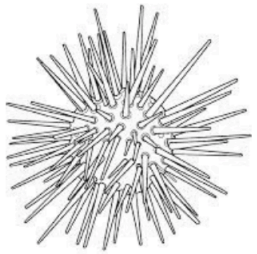
Decidido
Obstinado
Ególatra
Lider
Impulsivo
Oportunista
Elitista
Controlador

Delfín (Con emoción)



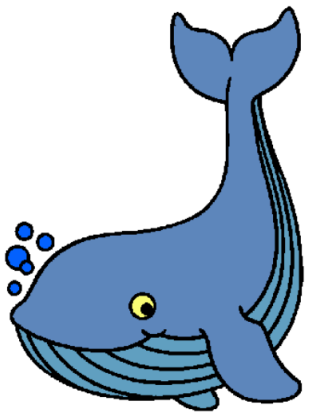
Amigable
Escuchador
Distraído
Desleal
Divertido
Colectivo
Imaginativo

Erizo (Formalidad)



Incredulo
Desconfiado
Investigador
Administrador
Racional
Rutinario
Legal

Ballena (nobleza)



Noble
Altruista
Lento
Leal
Manipulable
Temeroso
Seguidor
Credulo