

VENDE

CON ALEGRÍA,

VENDE

- AUTOR: Gabriel Olamendi
- PROPIEDAD INTELECTUAL: Gabriel Olamendi
- N° DEPOSITO LEGAL: BI-154-01

## INDICE

### **1 La venta**

- Concepto de la Venta
- Venta personal
- La formación es básica
- Dificultades de la profesión

### **2 Tipos de venta**

- Por razón de su estilo
- Por razón del producto
- Por razón del Cliente
- Venta domiciliaria

### **3 El vendedor**

- Cualidades del vendedor
- Claves para una venta con éxito
- Funciones básicas del vendedor
- Actividades del vendedor
- Tipología de vendedores y características
- Selección, formación, motivación, evaluación y control de ventas
- Remuneración de vendedores
- Determinantes del rendimiento, motivación y satisfacción de vendedores

### **4 La venta personal y la orientación al marketing**

- Antes de que existiera filosofía de marketing
- Con la filosofía actual de marketing
- Automatización de la fuerza de ventas

### **5 El proceso de la venta**

- 20 etapas para una gran venta
- Tu objetivo, convencer
- Armas de negociador
- Vende como si solo tuvieras un Cliente
- Cómo actuar para hacerlo bien según el tipo de Clientes

### **6 Modos y maneras del buen vendedor**

- Factores que definen la eficiencia de un vendedor
- Para ser el mejor
- Reglas para crecer
- Trucos y recursos que nunca fallan en el trato con los Clientes

### **7 El lenguaje verbal**

- Argumento comercial
- La demostración
- El lenguaje
- Si vendes ante un auditorio

## **8 El lenguaje corporal**

- Los movimientos y los gestos
- Las manos hablan
- Los conceptos
- Tipos de interlocutores

## **9 Esto no se hace**

- Malas señales de conducta
- Las diez reglas de oro para causar mala impresión desde el principio

## **10 Final del proceso de la venta**

- El Cliente emite mensajes o señales de compra
- Las objeciones
- Técnicas de cierre de la venta
- Tácticas para ayudar a tomar una decisión
- Cómo cerrar la venta
- Qué hacer si el Cliente dice "SI o NO"

*Documentación*

Libro disponible en soporte papel, tamaño DinA5.

Precio: 14 € + gastos de contra-reembolso

<mailto:olamendi@estoemarketing.com>