



Clave	Nombre del curso	Dirigido a:	No. de horas	No. de participantes min. / máx.
<b>IBS OMG-07</b>	<b>Administración de ventas</b>	Vendedores de telemarketing, promotores (as), demostradoras (es), vendedores de cambaceo o venta directa, vendedores de mostrador, ejecutivos de cuenta, distribuidores de multinivel, vendedores independientes y toda la fuerza de ventas de tu empresa	16 Horas	10 – 20
<b>Objetivo</b>  Proporcionar al participante amplios conocimientos teóricos y prácticos en el área de Ventas, introduciéndole en el complicado mundo de la venta personal, orientándole en el modo de llevar a cabo un proceso de venta que concluya con el cierre de la misma, y mostrándole la manera de tratar y solventar las objeciones y dificultades que pueden plantear los clientes. El curso abarca desde la correcta administración del proceso de venta, hasta la revisión de variadas técnicas para producir la venta		<b>Temario</b>  1.- El proceso de la venta 2.- Planeación estratégica de la venta 3.- Auto administrarse 4.- Elementos para una venta perfecta 5.- La magia de las relaciones públicas 6.- El arte de la comunicación 7.- Reglas de oro para el profesional de ventas efectivo. 8.- Ejercicios prácticos		