

## TECNICAS DE VENTA PARA EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO



**Área:** General  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 16 h  
**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

Este curso eminentemente práctico, nos descubre todos los aspectos que un profesional de la venta debe dominar desde la planificación, la comunicación, el contacto, la presentación...hasta cómo superar las objeciones o impedimentos que surgen en el proceso de venta.  
y como trabajar en equipo y sacar el maximo rendimiento

### CONTENIDOS

1. Procesos de ventas
  - 1.1 Tipos de ventas
  - 1.2 Fases del proceso de venta
  - 1.3 La entrevista
  - 1.4 Preparación a la venta
  - 1.5 Sondeo
  - 1.6 Aproximación al cliente
  - 1.7 Análisis del producto-servicio
  - 1.8 Argumentario de ventas
2. Bases para la optimización de equipos.
  - 2.1 Qué es un equipo de trabajo.
  - 2.2 Bases para el desarrollo de un buen trabajo en equipo.
  - 2.3 Sinergia y contra sinergia.
  - 2.4 Áreas que tiene que compaginar el jefe del equipo para un trabajo excelente.
  - 2.5 Cómo construir la confianza entre los miembros del equipo.
  - 2.6 Las personas en el equipo: consideraciones que influyen en su integración.
  - 2.7 Factores que afectan al rendimiento grupal.
3. Consideraciones respecto al equipo.
  - 3.1 Efectos positivos del trabajo en equipo.
  - 3.2 Modelos de trabajo en equipo: distintas metodologías.
  - 3.3 Circunstancias que suelen darse en los grupos de trabajo de baja productividad.
  - 3.4 Características de los equipos de alto rendimiento.
  - 3.5 Diferencias entre grupo y equipo integrado.
4. Decálogo del trabajo en equipo.
  - 4.1 Modelo de Tukman-Jenson para el desarrollo de equipos.
  - 4.2 recetas importantes para conformar un equipo de alto rendimiento.
  - 4.3 Mejora de comunicación dentro del equipo.
  - 4.4 Importancia del intercambio de feedback y crítica constructiva.

4.5Cómo dar feedback de forma adecuada y positiva para que pueda ser bien encajado.

4.6Cómo recibirlo para hacerlo útil.