

# **Estrategias y Técnicas Efectivas**

## **Módulo 0: Situación Actual**

Entornos VUCA ( Volatil, Uncertain, Changing, Ambiguous)

## **Módulo 1: Introducción a las Ventas**

### ● **Objetivos:**

- Comprender la importancia de las ventas para un laboratorio.
- Características de un vendedor/ gerente.

### ● **Contenido:**

- Definición y roles de las ventas.
- Características de un vendedor exitoso.

### ● **Actividades:**

- Conversación en grupo sobre experiencias con clínicas dentales.

## **Módulo 2: Entendiendo al Cliente**

### ● **Objetivos:**

- Identificar las necesidades y deseos del cliente.
- Comprender el proceso de toma de decisiones del cliente.

### ● **Contenido:**

- Segmentación de mercado y perfil de cliente.
- Psicología del consumidor.
- Métodos para identificar necesidades del cliente.

### ● **Actividades:**

- Role-playing de entrevistas con clínicas dentales identificando necesidades.

## **Módulo 3: Comunicación Efectiva en Ventas**

### ● **Objetivos:**

- Desarrollar habilidades de comunicación verbal y no verbal.
- Utilizar técnicas de escucha activa.

### ● **Contenido:**

- Técnicas de comunicación verbal y no verbal.
- La importancia de la escucha activa.
- **Actividades:**
- Role-playing de conversaciones de ventas ( escucha activa).

#### **Módulo 4: Proceso de Ventas**

- **Objetivos:**
- Comprender las etapas del proceso de ventas
- **Contenido:**
- Prospección.
- Calificación de clientes potenciales.
- Presentación de ventas.
- Manejo de objeciones.
- Cierre de ventas.
- **Actividades:**
- Simulación del proceso de ventas.

#### **Módulo 5: Técnicas de Cierre**

- **Objetivos:**
- Conocer y aplicar diversas técnicas de cierre.
- **Contenido:**
- Técnicas de cierre (ej. cierre directo, cierre alternativo, etc.).
- Estrategias para manejar el cierre.
- **Actividades:**
- Role-playing de escenarios de cierre.

#### **Módulo 6: Negociación en Ventas**

- **Objetivos:**
- Desarrollar habilidades de negociación.
- Lograr acuerdos beneficiosos para ambas partes.
- **Contenido:**
- Principios de negociación.
- Estrategias y tácticas de negociación.

- Manejo de conflictos en la negociación.

- **Actividades:**

- Simulaciones de negociación.

## **Módulo 8: Marketing y Ventas**

- **Objetivos:**

- Comprender la relación entre marketing y ventas.

- **Contenido:**

- Principios básicos de marketing.
- Funnel de ventas y marketing.
- Estrategias de generación de leads.

## **Módulo 9: Gestión del Tiempo y Productividad**

- **Objetivos:**

- Optimizar la gestión del tiempo en el proceso de ventas.
- Mejorar la productividad personal y del equipo.

- **Contenido:**

- Técnicas de gestión del tiempo.
- Prioridades y establecimiento de metas.

- **Actividades:**

- Creación de un plan de gestión del tiempo.

## **Módulo 10: Evaluación y Mejora Continua**

- **Objetivos:**

- Evaluar el desempeño en ventas.
- Implementar estrategias de mejora continua.

- **Contenido:**

- Feedback y auto-evaluación.
- Planes de desarrollo personal y profesional.

- **Actividades:**

- Creación de un plan de mejora continua.