

Objetivo general:

Al finalizar las sesiones el participante conocerá los conceptos de las ventas en el sector turismo a partir de sus habilidades personales, distinguirá los grados de responsabilidad, así como sus competencias personales para poder resolver problemas que le permitan ser más efectivo en la labor de las ventas reales, diseñando un modelo de trabajo cooperativo para vender el destino y al estado Yucatán.

Dirigido a: gerentes de ventas y ejecutivos de ventas.

Duración: 10 hrs

TEMAS:

1. Concepto de liderazgo personal aplicado a las ventas

- 1.1. Estilos de liderazgo centrados en la persona para las ventas del destino
- 1.2. La importancia de las ventas reales y el trabajo en equipo en la empresa

2. La importancia de la labor de las ventas

- 2.1 Como entrevistar y como venderle a un cliente
- 2.2 El manejo de la objeción del cliente y sus opciones

3. Convencer en lugar de imponer

- 3.1 Como persuadir al cliente para que te compre tu destino
- 3.2 Como cerrar una venta exitosa en el sector turismo

4. Resolviendo dificultades

- 4.1 Análisis FODA, seguimientos y compromisos para la venta de mi destino
- 4.2 La importancia de la Imagen personal en la atención al cliente

Fecha: 22 y 23 de marzo.

Horario: 16:00 a 21:00 hrs.

Sede: Asociación Mexicana de Hoteles en Yucatán, A.C. (Circuito Colonias # 144 x Calle 40 Col. Buenavista.