

## VENTAS CREATIVAS

### Conexión de carreras del condado de Pierce

### Acuerdo de Articulación de Crédito Dual

---

**Al término de cursos de secundaria equivalentes a las siguientes competencias:**

c Identificar los diversos elementos del proceso de ventas, incluidos:

- Pre-aproximación
- Prospección
- Acercándose
- Reconocer el problema
- Presentación
- Manejando objeciones
- Cerrando la venta
- Seguimiento con el cliente

c Investigue una empresa industrial y un producto usando una variedad de Fuentes de información

- Identifica los recursos adecuados para cumplir los objetivos
- Elige recursos creíbles y aplicables • Reúne la investigación de manera oportuna
- Verifica que la investigación incluya la información correcta, como el entorno, el mercado, los clientes, los competidores y el producto. • Identifica la necesidad de datos y selecciona los datos relevantes para el tarea

c Emplear preguntas de escucha activa y paráfrasis para descubrir necesidades del cliente.

- Busca sugerencias y aportes de fuentes bien informadas y otros
- Define las necesidades del cliente mediante datos válidos, precisos y respaldados
- Identifica las necesidades del cliente de manera oportuna
- Comunica las necesidades del cliente a las partes apropiadas
- Analiza las necesidades del cliente
- Obtiene recursos adicionales para satisfacer las necesidades del cliente
- Hace un esfuerzo excepcional en nombre del cliente
- Confirma la información
- Interpreta, aclara y analiza la comunicación • Compara múltiples puntos de vista y relaciona la intención con la deseada resultados
- Se interesa activamente y ayuda voluntariamente a los demás • Modifica el comportamiento al entorno y muestra empatía por otros
- Presenta ideas básicas, explica conceptos y participa activamente en la discusión

- Información de registros

- Resume o parafrasea información
- Extrae información

c Desarrollar y aplicar estrategias para identificar y comunicarse con personas de diversos estilos de comportamiento y personalidad.

- Selecciona los métodos de comunicación

c Demostrar los principios básicos de la venta exitosa a través de la resolución de problemas orientada al cliente

- Analiza la situación y la información

c Organizar y comunicar de manera efectiva la información de ventas y productos mediante el desarrollo de un manual de ventas

- Redacta documentos originales

c Demostrar responsabilidad personal asistiendo a clase, participando activamente y cumpliendo con los compromisos de tiempo

- Explicar las normas éticas básicas en la profesión de ventas

c Naturaleza y alcance de la venta y comprensión de los motivos de compra con fuerte énfasis en:

- Proceso de venta
- Prospección
- Pre-aproximación
- Demostración de productos
- Servicios y cierre y

Mostrar conocimiento de la estructura de comisiones

c Realice lo siguiente a través de juegos de roles, estudios de casos y en clase. simulaciones:

- Análisis comparativo producto/competencia
- Superar las objeciones
- Presentaciones de ventas en persona.

---

**Un estudiante que obtenga una calificación de "C" o mejor puede obtener créditos universitarios en una de las siguientes universidades:**

<u>Universidad</u>	<u>Curso</u>	<u>Créditos</u>
Colegio técnico de Bates	MARCA 124 (Código CIP: 521401)	5