

Ficha técnica.



<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>	<b>Implementación de manuales de 2Go.</b>	
<b>ACTIVIDAD</b>	Psicología de las ventas “Normas básicas de un buen vendedor”	
<b>OBJETIVO</b>	Conocer y tener una visión global del proceso de venta.	
<b>LUGAR Y HORA DE APLICACIÓN</b>	28 de noviembre de 2023 a las 11 am vía meet	
<b>PARTICIPANTES</b>	Ecosistema de 2Go	
<b>TIEMPO DE APLICACIÓN</b>	45 min.	
<b>DESCRIPCIÓN</b>		
<b>ACTIVIDAD INICIAL</b>	<b>TIEMPO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El juego interno de las ventas.</li> <li>• Metas de una venta</li> <li>• ¿Por qué compra la gente?</li> </ul>	15 min	
<b>ACTIVIDAD CENTRAL</b>	<b>TIEMPO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas creativas.</li> <li>• Consigue más citas.</li> <li>• El poder de la sugestión.</li> </ul>	15 min	
<b>ACTIVIDAD DE CIERRE</b>	<b>TIEMPO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Como hacer la venta.</li> <li>• Diez claves para el éxito de las ventas.</li> <li>• Actividad de cierre.</li> </ul>	15min	
<b>RECURSOS</b>		
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	
Audiovisuales.	Computadores, Proyector, sonido.	
<b>OBSERVACIONES:</b> Se anexara al finalizar de este módulo un documento con los pasos para retransmitir la información al grupo.		
<b>ANEXO</b>		
LINK DE ACCESO A LA ACTIVIDAD: <a href="https://meet.google.com/tad-uwmp-ayx">https://meet.google.com/tad-uwmp-ayx</a>		
<b>REFERENCIAS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tracy, B. (2005). Psicología de ventas: Cómo vender más, más fácil y rápidamente de lo que alguna vez pensaste que fuese posible. Grupo Nelson.</li> <li>• Arrizabalaga, N. M. (2019). Psicología aplicada a las ventas (COMT077PO). Especialidades formativas. EDITORIAL CEP</li> </ul>		