

AF | 20109**Formato:** Programado | A medida

Cómo aumentar el precio sin perder clientes

DIRIGIDO A

Comerciales o profesionales que intervienen en negociaciones con clientes que quieran dominar el arte de vender, utilizando técnicas para detectar necesidades y mejorar las cualidades para las relaciones humanas.

OBJETIVOS

- Guerra de precios, resistencia a comprar, clientes más exigentes, etc.
- Proporcionar herramientas fáciles de aplicar para desarrollar nuevas competencias comerciales.

CONTENIDOS

- Cómo evitar los errores más habituales y el que cuesta más caro a la hora de vender.
- Lo que nunca se ha explicado en ventas y sin embargo, es la clave para vender hoy y defender el precio.
- El problema de conocer el producto «demasiado bien» y por tanto «vender mal».
- Vender no es informar, sino todo lo contrario.
- Cómo detectar la información clave que oculta el cliente.
- El desconocimiento de la “aversión a la pérdida”: Por qué no compran los clientes.
- Cómo aplicar y automatizar las herramientas facilitadas.

**Duración**

6 horas

**Modalidad**

Presencial