

AF | 20300

Formato: Programado | A medida

¿Necesitas vender más?

DIRIGIDO A

Cualquier persona que quiera mejorar sus habilidades para vender.

OBJETIVOS

- Dotar a los participantes de herramientas y metodología para:
 - Descubrir las claves de la comunicación eficaz para incrementar las ventas.
 - Aplicar una metodología de venta eficaz, que incorpora las técnicas más novedosas

CONTENIDOS

CÓMO PRESENTARNOS DE FORMA EFICAZ

- Construyamos nuestro elevator pitch para impactar en nuestros clientes.

EL PROCESO DE LA COMUNICACIÓN

- Las habilidades de comunicación necesarias para dominar el proceso de venta y algunas claves para convencer.
- Las aportaciones de la PNL a la comunicación. El sistema VAK. Conexión y rapport. Las habilidades de comunicación necesarias y algunas claves para convencer: los principios de la influencia y la persuasión.

EL PROCESO DE LA VENTA EFICAZ. APLICACIÓN PRÁCTICA A NUESTRA REALIDAD

- El proceso de la venta al completo.
- El manejo de objeciones.
- Las técnicas de cierre:
 - 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