

AF | 20303

Formato: Programado | A medida

Storytelling: cómo vender a clientes difíciles

DIRIGIDO A

Gerentes, directores comerciales, jefes de ventas, delegados comerciales, directores de marketing, responsables de fuerzas de ventas y a todos aquellos profesionales que quieran mejorar sus habilidades para la venta.

OBJETIVOS

- Diseñar una nueva herramienta para abordar la venta de clientes difíciles.
- Utilizar el Storytelling para diagnosticar y potenciar actitudes proactivas de los comerciales.

CONTENIDOS

- Errores habituales que suponen pérdida de ventas.
- Storytelling: cómo vender hoy.
- Ventajas del relato para no perder ventas: comunicación no invasiva.
- Evitar errores previos a la entrevista.
- Cómo fabricar relatos que no fallen.
- No vale equivocarse.
- Actitud que perjudica la venta.



Duración

6 horas



Modalidad

Presencial