



## Entrena el PASE



**Área:** Sin clasificar  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 28 h  
**Precio:** 364.00€

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

Serás capaz de llevar a cabo una metodología de ventas que te permitirá adquirir los hábitos de trabajo que tienen los vendedores de éxito.

Te convertirás en alguien con una mentalidad ganadora, con una gestión de tus emociones de manera inteligente.

Dedicarás el tiempo a aquellas tareas que te acercarán a tus objetivos planteados.

Podrás prever tus resultados de venta con fiabilidad.

Estarás seguro de los pasos que debes seguir para lograr el éxito.

Disfrutarás mucho más de tu trabajo y de las relaciones con tus clientes.

Te vas a transformar en un comercial todoterreno.

### CONTENIDOS

Introducción y presentación  
Ventajas de la planificación y la metodología  
Conocernos a nosotros mismos . AutoDAFO  
Creencias limitantes.  
Inteligencia emocional  
Mentalidad positiva  
Crear tu Marca personal  
Storytelling para vender  
Gestión del tiempo. Herramientas para aumentar la productividad y la eficiencia.  
Conoce a tu cliente. Segmentar clientes  
Crea una propuesta ganadora de valor. Enamora a tu cliente  
Cómo ser persuasivos  
Los famosos KPI ( ¿Para qué sirven y en qué me pueden ayudar?)  
Neuroventas, Cómo funciona la mente de nuestro cliente  
Carisma  
Claves de la negociación  
Vendedor híbrido. SOCIAL SELLING  
Estrategia de posicionamiento en LinkedIn  
Herramientas digitales para hacer seguimiento (CRM, Trello etc...)  
Seguimiento vs. acoso. Diferencias  
Acoso, omisión, seguimiento



Momentos del seguimiento

¿En qué se basa la decisión de compra de los clientes?

Tratamiento de objeciones

Cómo podemos vender por valor. Vender por beneficios.

Cómo presentar una propuesta comercial de manera atractiva

¿Cuáles son las claves para aumentar el ratio de cierre?