



PLANIFICACIÓN COMERCIAL



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 48 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

Diseñar el modelo comercial de Viviz Comercializadora, diseñando su ©Motor de Inteligencia Comercial mediante la aplicación de los sistemas de Planificación y Organización del trabajo basados en ®CRECE 5 Claves para llegar a los más alto y la aplicación de las 4 Palancas para vender mucho MÁS de la metodología ®VENDE. Diseño de entrevista, planificación de la actividad comercial, guion de objeciones, técnicas de cierre y entrenamiento de la persuasión basado en el estilo conductual del cliente.

CONTENIDOS

1. Modelo de las 4 palancas, análisis de Bases de Datos y metodologías de prospección.
2. Definición de nichos, análisis de la competencia y motivadores de compra. Valor diferenciador.
3. Definición de Oportunidades y Fortalezas, Diseño de Proceso comercial y razones para que nos compren.
4. Planificación comercial, organización agenda diaria, semanal y mensual, guión de ventas, análisis de objeciones y plan de acción.
5. Modelos de comportamiento DISC, seguimiento y programación.
6. Técnicas de cierre, Negociación y Role Play.