



El proceso de Ventas en el siglo XXI



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

Que los asistentes entiendan que la venta es un proceso global y no una mera transaccional ocasional y que vender bien tiene mucho más que ver con método que con inspiración o don natural.

CONTENIDOS

1. Diferencias entre la venta del siglo XX y la del siglo XXI
2. DISC: el lenguaje del comportamiento y cómo aplicarlo a la venta
3. Gestión del tiempo del vendedor
4. No compitas por precio
5. Cómo hacer prospección
6. Cómo causar una primera buena impresión
7. Aprender a preguntar
8. Estructura de la visita de ventas
9. Presentar la propuesta
10. Cerrar la venta y resolver objeciones