



Ventas de precisión 3.0



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 16 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

- * Disponer de nuevos argumentos de venta
- * Cambiar las creencias negativas acerca de las ventas.
- * Adquirir habilidades personales relacionadas con las ventas.
- * Implantar un proceso de venta que ayude a tus clientes potenciales a decidirse.
- * Conseguir tu propio estilo de venta alineado con tus valores y con los de la empresa.
- * Aumentar la confianza en las situaciones de venta.
- * Manejar las objeciones de los clientes para convertirlas en un Sí.

CONTENIDOS

1. Habilidades personales para las Ventas.
 - Escucha
 - Preguntas
2. Creencias sobre las ventas.
3. Proceso de Venta.
 - Objetivo: no es tan evidente.
 - Valor vs Precio.
4. Fases.
 - Objetivos.
 - Herramientas para cada Fase.
5. Cómo generar confianza.
6. Cómo presentar los servicios y los precios.
 - Problemas, Funcionalidades, Beneficios y Soluciones
7. Manejo de Objeciones.
 - Por qué es tan difícil.
 - Fórmulas.
8. Cómo cerrar la venta.
 - Problemas en el momento de cerrar.
 - Pasos.
 - Ayudas al cierre.