



La profesionalización de la venta a través de un proceso integral



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 32 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

- Conseguir profesionalizar a los vendedores en un proceso de ventas adecuado para la venta a empresas industriales
- Tienen que conocer cómo gestionar su tiempo, hacer la prospección correcta, qué hacer delante del cliente, cerrar la venta y fidelizar y rentabilizar al cliente

CONTENIDOS

1. Diferencias entre los vendedores promedio y los vendedores estrella
2. Claves de la Productividad Comercial: los 12 pasos para optimizarla
3. Gestión del tiempo de los comerciales
4. Las 4 palancas de la venta: prospección, cierre, fidelización y rentabilización del cliente
5. Las dimensiones de comportamiento (DISC) y cómo vender más gracias a ellas
6. Psicología de la Venta
7. Sesgos cognitivos que nos ayudarán a vender mejor
8. No compitas por precio
9. La prospección comercial: cómo conseguir esos clientes que quieres
10. Cómo comportarse profesionalmente delante del cliente
11. La venta es un oficio de escucha, no de palabra. Cómo escuchar y hacer hablar al cliente
12. La entrevista de ventas perfecta
13. Cierra la venta
14. Cómo resolver objeciones
15. El seguimiento del prospecto no convertido
16. Fidelización y desarrollo de clientes
17. Cómo activar las recomendaciones
18. La importancia del trabajo en equipo para el incremento de ventas y de la motivación