



# La profesionalización de la venta a través de un proceso integral



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

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

## OBJETIVOS

- Conseguir profesionalizar a los vendedores en un proceso de ventas adecuado para la venta a HORECA
- 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 dimensiones de comportamiento (DISC) y cómo vender más gracias a ellas
5. No compitas por precio
6. La prospección comercial: cómo conseguir esos clientes que quieres
7. La entrevista de ventas perfecta
8. Cierra la venta
9. Cómo resolver objeciones
10. Proceso completo de ventas