



# FORMACIÓN EN VENTAS



**Área:** Sin clasificar  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 9 h  
**Precio:** Consultar

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

## OBJETIVOS

- Analizar y comprender los elementos que intervienen en una presentación comercial.
- Analizar y comprender las necesidades de los clientes. - Adquirir conocimientos sobre el proceso comunicativo en una situación de venta y argumentación a realizar.
- Aprender a detectar indicios de compra y técnicas para presentar y cerrar la venta. - Adquirir conocimientos sobre la gestión de las tareas y la administración del tiempo.

## CONTENIDOS

### 1. Módulo LA VENTA DE VALOR

Basado en el ejercicio de la Matriz Atributos y Ventajas de la propuesta de la marca. El objetivo es que el Vendedor logre mejorar su speech basado en los beneficios concretos que el Cliente obtiene si trabaja con nuestra empresa.

### 2. Módulo TÉCNICAS Y HABILIDADES DE VENTAS B2B

Aportar herramientas efectivas para las etapas del proceso de venta: Manejo de Objeciones, Cierre y Prospección.

### 3. Modelo GESTIÓN DEL TERRITORIO Y MAPPING DE LA ZONA

Por la tipología del vendedor, que tiene que administrar su tiempo con visitas presenciales, es un módulo muy interesante para el desempeño del Comercial.