



Formación comercial para la actualización de conceptos



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

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

OBJETIVOS

El objetivo global es adquirir un mayor conocimiento de nuestras emociones y la forma en que nos vinculamos pudiendo mejorar actitudes y habilidades (técnicas) desde la propia reflexión para aplicar todos los secretos de la venta consultiva con la introducción de lo que necesitamos gestionar a través de la omnicanalidad y lo que significa la venta híbrida. Los objetivos particulares están orientados a trabajar un plan de desarrollo individual con cada comercial.

CONTENIDOS

1. La persona más importante: el cliente.

- ¿Qué es vender? Cuando importan las personas. Convencer para lograr un beneficio común.
- ¿Cómo es el entorno? ¿Y el cliente? ¿Qué le preocupa al cliente? Beneficios que aportan valor.
- ¿Cómo sé lo que el cliente valora? Escucha activa, saber observar, empatía y asertividad.
- Inteligencia emocional orientada a resultados. Teoría de las necesidades de un vendedor.
- Procesos excelentes para resultados excelentes: la suerte no existe. Búsqueda de la excelencia.

2. Cantidad y calidad en el proceso de ventas. Cross-selling. Up-selling

- Proactividad comercial. Comportamiento del consumidor. Análisis de necesidades. Psicología de la venta.
- Preguntas abiertas y preguntas cerradas. Venta cruzada y adicional. Actividad, actividad y más actividad.
- Marca personal y redes sociales. Fusión entre el funnel (embudo) y el pipeline (proceso) de ventas.
- Analizar, proponer, negociar y cierre. Cuando el NO importa. Saber decir que NO. Tomar decisiones.
- Vamos a negociar. La presión y los silencios en ventas. Ser ambiciosos siendo realistas. Ganar-Ganar.