



## 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.