



DESARROLLO DE HABILIDADES Y TÉCNICAS EFECTIVAS PARA COMERCIALES



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 16 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

Desarrollar y aumentar las habilidades comunicativas con técnicas de persuasión, escucha activa, manejo de objeciones y cierres poderosos y efectivos.

Crear mentes fuertes y poderosas sin miedo al rechazo y con motivación para hacer cientos de llamadas semanales.

Motivación continua. Mantener al equipo siempre dispuesto a darlo todo y sentir una gran motivación por lo que hacen.

Maximizar la satisfacción del cliente a través de una venta efectiva y personalizada.

CONTENIDOS

MÓDULO 1 - Mentalidad de Éxito

MÓDULO 2 - Gestión de Emociones

MÓDULO 3 - Introducción a la Neuropersuasión

MÓDULO 4 - Técnicas Avanzadas de Neuropersuasión

MÓDULO 5 - Manejo de Objeciones

MÓDULO 6 - Cierres de Venta Efectivos

MÓDULO 7 - Evaluación Final y Plan de Mejora Continua