



Método PASE NB



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

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

OBJETIVOS

- Captar y fidelizar a los clientes de tu cartera asignada
- Adquirirás hábitos que te permitirán trabajar de manera mas estructurada - Serás más eficiente.
- Optimizarás el tiempo, ya que te vas a centrar en aquellas oportunidades de venta que te van a dar resultado de éxito.
- Aumentarás el ratio de conversión de las oportunidades abiertas en contratos
- Siempre tendrás oportunidades abiertas de venta. Olvídate de acabar el mes con las oportunidades a cero.
- Trabajarás con menos estrés. Sabrás donde quieres llegar y, lo más importante, sabrás cómo llegar.
- Dispondrás de más calidad de vida. Aprovecharás mejor el tiempo por lo que te quedará más tiempo para aquellos que tú decidas.
- Disfrutarás de tu trabajo y del contacto con la gente.

CONTENIDOS

PLANIFICACIÓN

Ventajas de la planificación

Conocernos a nosotros mismos . AutoDAFO

Creencias limitantes.

Inteligencia emocional

Mentalidad positiva

Crear tu Marca personal

Gestión del tiempo. Herramientas para aumentar la productividad y la eficiencia.

Conoce a tu cliente. Segmentar clientes

Crea una propuesta ganadora de valor. Enamora a tu cliente Storytelling para vender

Los famosos KPI (¿Para qué sirven y en qué me pueden ayudar?)

ACCIÓN

El arte de Persuasión.

Neuroventas, Cómo funciona la mente de nuestro cliente Cómo ser carismáticos

Claves de la negociación

El vendedor híbrido (Social selling, videollamadas etc...) OMNICALIDAD

SEGUIMIENTO

Herramientas digitales para hacer seguimiento (CRM, Trello etc...) Seguimiento vs. acoso. Diferencias

Acoso, omisión, seguimiento

Momentos del seguimiento

EXITO

¿En qué se basa la decisión de compra de los clientes? Tratamiento de objeciones

Cómo podemos vender por valor. Vender por beneficios. Cómo presentar una propuesta comercial de manera atractiva ¿Cuáles son las claves para aumentar el ratio de cierre? Llegar al cierre de manera natural

Los pasos de la negociación (Preparación, exposición, propuestas, intercambio y acuerdo)