

Contenido General del Entrenamiento

Objetivos Generales: Proporcionar a los participantes las herramientas básicas para su eficiente desempeño, así como las habilidades de Negociación que les ayudara a tener mejores cierre de Ventas.

Dirigido a: Este curso está diseñado para profesionales de las ventas que forman parte de un equipo, así como para aquellos que dirigen un equipo o que están encargados del área de ventas de una empresa.

Duración Total: 5 horas.

Temario:

- | | | |
|--|--|--|
| 1. Introducción | 3. Manejo de Objeciones | 6. Consejos para Negociar |
| 1.1 ¿Dónde Termina una Venta? | 3.1 A la Empresa | 6.1 FODA |
| 1.2 Los retos ante una nueva forma de hacer negocios | 3.2 Al Precio | 6.2 Deje espacio para Negociar |
| 1.3 ¿Qué es la Calidad? | 3.3 A la Necesidad | 6.3 Ceda Lentamente |
| | 3.4 Al Servicio | 6.4 Considere sus puntos Fuertes y Débiles al Negociar |
| | 3.5 Al Vendedor | 6.5 Técnica del Crunch |
| 2. Tipos de Cliente | 4. Video Conferencia | 6.6 Cambia la Forma de Ajustar los Precios |
| 2.1 Los que nunca están Conformes | 4.1 Realiza con Éxito tus reuniones de Negocio | |
| 2.2 Indeciso | 5. El envío de Correos Electrónicos | 7. Cierre de Venta |
| 2.3 Positivos | 5.1 Tips y Recomendaciones | 7.1 Técnicas de Cierre de Venta |
| 2.4 Comunicativo | 5.2 ¿Cuándo Conviene usarlo? | |
| 2.5 Silencioso | 5.3 Reglas para el e-mail | |
| | 5.4 Seguimiento | |

Costo del Curso por participante: \$1,750.00 + I.V.A.

Fecha: 14 y 15 de Febrero del 2022

Horario: 15:00h a 17:30h (Tiempo del Centro de México)

Vía: Online

Incluye: Constancia de Participación, Manual Electrónico, Ejercicios Prácticos, Sesión Privada para solución de dudas.

