CRQ Consulting Group

Mejora tus Estrategias de Venta y Negociación

Básico de Ventas

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
1.1 ¿Dónde Termina una Venta?
1.2 Los retos ante una nueva forma de hacer negocios
1.3 ¿Qué es la Calidad?

2. Tipos de Cliente
2.1 Los que nunca están Conformes
2.2 Indeciso
2.3 Positivos
2.4 Comunicativo
2.5 Silencioso

3. Manejo de Objeciones
3.1 A la Empresa
3.2 Al Precio
3.3 A la Necesidad
3.4 Al Servicio
3.5 Al Vendedor

4. Video Conferencia
4.1 Realiza con Éxito tus reuniones de Negocio

5. El envío de Correos Electrónicos
5.1 Tips y Recomendaciones
5.2 ¿Cuándo Conviene usarlo?
5.3 Reglas para el e-mail
5.4 Seguimiento

6. Consejos para Negociar
6.1 FODA
6.2 Deje espacio para Negociar
6.3 Ceda Lentamente
6.4 Considere sus puntos Fuertes y Débiles al Negociar
6.5 Técnica del Crunch
6.6 Cambia la Forma de Ajustar los Precios

7. Cierre de Venta
7.1 Técnicas de Cierre de Venta

Costo del Curso por participante: $2,000.00 + I.V.A.
Fecha: 12 y 13 de Septiembre 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.

adriana@unoconvenciones.com
Tel. 81-8330-1394
www.crq.com.mx