

LA VENTA ATRACTIVA: CÓMO CONSEGUIR QUE TE COMPREN

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial/On-line

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Conocer lo que el mercado de hoy espera de los vendedores.
- » Aprender las claves para convertir una venta en una compra por parte del cliente.
- » Desarrollar las necesidades del cliente y aportarle motivos para un cambio.

PROGRAMA - FASES

- » Diferencias entre vender y que te compren.
- » Vender no es negociar, es ofrecer un negocio.
- » Contactar con éxito.
- » Conocer y desarrollar sus necesidades.
- » La propuesta.
- » El acuerdo final o los próximos pasos.
- » Caso práctico: Teatro de ventas.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

ON LINE:

- » Aula Virtual ESIC.
- » Documentación adaptada HTML.
- » Prework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a vendedores experimentados que deseen mejorar sus ratios de venta. Así mismo se dirige a Directores y Jefes de Venta que quieran actualizar sus métodos y los de sus equipos, y Responsables de un Negocio que necesiten desarrollar de forma profesional y efectiva la gestión comercial con sus clientes.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*