

ESCUELA DE VENTAS INFORMA

informa
CONSULTORES

¡TE AYUDAMOS A VENDER!

A blurred background image showing several business professionals in a meeting room. One person is standing and talking to others who are seated around a table. The scene is brightly lit, possibly from large windows.

1. OBJETIVOS

POTENCIAR HABILIDADES COMERCIALES

•

DIRIGIDO A:

- ✓ Comerciales de reciente incorporación
- ✓ Comerciales con necesidades de actualización en técnicas de ventas.

A blurred background image showing several business professionals in a meeting. One person in the foreground is seen from the back, looking towards a large window that offers a view of a city skyline with various skyscrapers. The overall scene is brightly lit, suggesting an indoor office environment with natural light from the window.

2. *TEMARIO*

CAPTACIÓN DE CLIENTES

•

1. CUALIFICACIONES:

- Zonas
- Leads
- Clientes

2. PLANIFICACIÓN COMERCIAL: Sistemática

3. TÉCNICAS PROSPECTIVAS

DESARROLLO DE CLIENTES

•

1. TRATAMIENTO DE CLIENTES SEGÚN MÉTODO ABC

2. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

- PROTOCOLO
- SISTEMÁTICA

3. TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS PARA FIDELIZAR

4. CÓMO REALIZAR LA VENTA CRUZADA

NEGOCIACIÓN

.

1. IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN

2. TÉCNICAS: NEGOCIACION EN LAS FASES DE LAS VENTAS

3. ROLE PLAY

4. CASOS REALES



3. TEMPORALIZACIÓN

3 SESIONES DE 4 HORAS

PRECIO: 295 €

**FECHAS: 7,14 y 21 DE
JUNIO**