

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



TÉCNICAS DE VENTA

Modalidad:

presencial con una duración 16 horas

Objetivos:

En el mundo en el que nos encontramos actualmente, nos toca vender ideas, productos, servicios y toca conocer de sencilla que hay diferentes fases que se pueden aprender.

Todos tenemos la posibilidad de entrenarnos para vender, muchos de nosotros lo hacemos de forma diaria, aunque muchos no seamos conscientes de ello.

Este taller, eminentemente práctico, nos servirá para tomar conciencia de todo lo que hacemos y mejorar nuestro estilo personal con diferentes técnicas, tanto antes de vender como durante y después.

Si buscas mejorar tu eficacia y eficiencia en el mundo de la venta, éste es tu taller de ventas.

La venta en sí es un conjunto de actividades y fases que se pueden aprender y entrenar.

Veremos todos los puntos de mejora personal y practicaremos de forma amena y divertida cada uno de los puntos.

Contenidos:

Planificación, sueños, objetivos y metas, en reuniones de trabajo
Identificación de necesidades, buenas preguntas, buenas respuestas, escucha profunda

Organización, sistematización y gestión del tiempo.

Comunicación, con buenas herramientas, conceptos y técnicas

Acercamiento, mapeo mental de las ideas fuerza y sugerencias

Ambientación, observación, ayuda, generación confianza

Presentación, dinamización completa, adecuada y congruente

Resolución de objeciones, la objeción es un regalo

Técnicas de cierre efectivas, un gran abanico

Prestación del servicio, colaboración, ayuda, apoyo y acompañamiento

Verificación de satisfacción, imprescindible

Mejora continua, en el día a día, persistencia en el camino de la excelencia.