

Técnicas de Ventas y Negociación (Iniciación)



Objetivos:

Desarrollarás las habilidades y técnicas para iniciarte en el mundo de la venta profesional, conociendo de forma práctica y aplicada, los principales aspectos de la venta y negociación que demandan las empresas orientadas a lograr resultados con visión a largo plazo. Tanto si eres comercial como si deseas convertirte en un vendedor de éxito, este es tu programa!

Metodología Formativa: Exposición, vídeos, elevator pitch, role play, negociación práctica.

Contenidos:

1. El perfil del vendedor, que demandan las empresas de primer nivel.
2. Técnicas de análisis de los mercados y detección de oportunidades.
3. Prospección y captación de clientes: el funnel de ventas óptimo.
4. Organización y planificación del vendedor.
5. Estilos de personalidad y aplicación para la venta efectiva.
6. Fundamentos y técnicas de venta básica. Tipos de venta.
7. Negociación para el éxito: orientando los resultados a largo plazo.
8. Desarrollo de un plan comercial y gestión de herramientas comerciales.
9. Gestión de los clientes y gestión de la red de distribución.
10. La tecnología al servicio del vendedor: CRM, ERC, TPVs y videoventa.

Duración: 80 horas

Impartición:
Presencial y Online

Dirigido a:
Comerciales y vendedores en activo con poca experiencia o si quieres comenzar en el apasionante mundo de la venta.