

VENTA CONSULTIVA



VENDA RESULTADOS DE NEGOCIOS

Convierta su fuerza de ventas en asesores de compra

Conferencista **Alberto Crosthwaytt**

MÓDULO I

La nueva era de las ventas
4ta. Revolucion Industrial

El valor de una Oportunidad
Producto vs Solución
Análisis de la cadena de suministro o situación del cliente (New)
La evolución de las ventas y la nueva revolución industrial (New)

MÓDULO II

Proceso Consultivo de
la venta

Definición de Venta Consultiva
Modelo del Proceso Consultivo de la Venta
Fase de Contacto (Iniciando la visita al cliente)
Fase de Información (El consultor del cliente)
Uso de las técnicas (Sesiones de ensayo)

MÓDULO III

Persuasion y Motivacion
del cliente

Motivadores del comprador de alto nivel
Manejando el C. V. B. del producto frente al cliente
¡La esencia de una Solución!!!
Los elementos del negocio que se entre-ligan con el cliente.

MÓDULO IV

Convirtiendo objeciones
en oportunidades

Tipos de Objeciones
¿Cuáles son las Objeciones de Ventas?
Técnica profesional para el manejo de Objeciones.
Técnica de Apreciación.

MÓDULO V

Tecnicas profesionales
de cierre y negociacion

Tipos de Cierre.
Cerrando con objeciones.
Saber "cuándo" y "Como cerrar".
Obtener un compromiso firme.

CUPOS LIMITADOS

INTENSIDAD HORARIA:
12 horas presenciales

#VentaConsultiva

Organizado por

**América.
Empresarial**
15 años generando valor

Sponsors

imageiD

Official Courier

envia
Mensajería y Mercancías
¡ Pasión por lo que hacemos !