Cátedra Abierta

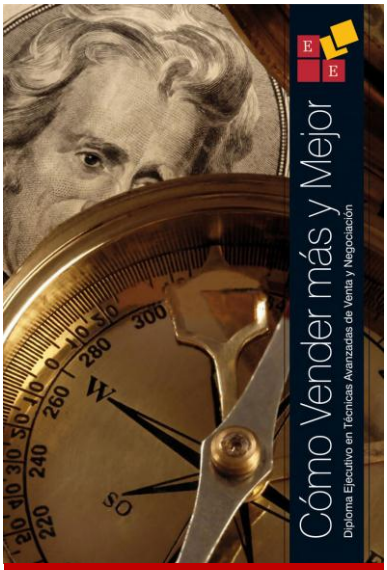
Técnicas de Venta para Momentos de Incertidumbre

Online – Presencial –

Sin Costo (Requiere inscripción previa)
<< clic aquí para inscribirse >>

Contenido

- **El comportamiento del consumidor en momentos de incertidumbre**
- **Relación productos-mercados en momentos de incertidumbre**
- **La venta en momentos de incertidumbre**



<< Vea también aquí >>

Programa Detallado

Parte I. Comportamiento del Consumidor

La incertidumbre

Pero, ¿qué es la incertidumbre?

Actitudes del consumidor frente a la incertidumbre

Tipos de productos y su comportamiento

Parte II. Relación mercado-producto en momentos de incertidumbre

Volatilidad

Pero, ¿a dónde se fueron los clientes?

Cómo identificar segmentos viables en momentos de incertidumbre

Qué oportunidades genera la incertidumbre

¡Cuidado! Vender no significa ganar dinero. ¿Qué se puede hacer?.

Parte III. La venta en la incertidumbre

Crear valor

Generar riqueza en la incertidumbre

Cómo crear un argumento de ventas efectivo en momentos de incertidumbre

Cómo superar objeciones típicas en momentos de incertidumbre