WORKSHOP INTENSIVO

VENTA, ARGUMENTOS *y manejo de objeciones*

PRESENCIAL**ONLINE**

INTENSIVE WOKSHOP FOR BUSINESS EXECUTIVES

INTENSIVO, DINÁMICO Y PRÁCTICO

-PRESENCIAL**ONLINE**-

Desde donde te ecuentres- Home Office- Oficina-

SÓLO 3 CLASES

DE 18:00 A 20:00HS.

PRESENCIAL**ONLINE**

Dirigido a

Emprendedores, ejecutivos, ejecutivos comerciales, vendedores y ejecutivos de atención al cliente.
Personas mayores de 21 años y con alguna experiencia en gestión.

Estructura

Tres reuniones presenciales (en el aula o PresencialONLINE) en las que se analizan claves de gestión y el marco teórico.
Esta asistencia a clase se complementa con el estudio de láminas de resumen y lectura de manuales específicos.
Por su parte, los alumnos deben completar actividades prácticas de lecto-comprensión y resolución de situaciones de aplicación real.

Para acceder al Diploma y Certificado final es requisito aprobar una evaluación final, un examen bajo sistema múltiple opción.

TÉCNICAS

- Cómo construir un argumento de ventas
- Cómo manejar y superar objeciones
- Cómo asegurar los acuerdos comerciales

Programa

MÓDULO I

Cómo construir un argumento de ventas

Cómo se presenta una idea

Qué es y cómo se asegura a escucha activa

Cómo y sobre qué hay que hablar con un cliente

Clave fundamental a la hora de presentar un argumento

MÓDULO II

Cómo manejar y superar objeciones

¿Qué es una objeción? ¿es buena o mala?

Diferencias entre “excusa” y “objeción”

Objeción y conflicto: el error definitivo

Cómo se superan las objeciones y se cierran las ventas.

MÓDULO III

Cómo asegurar acuerdos comerciales

Cómo se construye un acuerdo comercial

Cuáles son los elementos imprescindibles

Claves para desarrollar la confianza

Claves para generar máxima rentabilidad para la empresa y beneficios para el cliente

ESCUELA DE EJECUTIVOS

PRESENCIAL ONLINE

DINAMAI FUNDACIÓN