



Gestión Comercial

Vender no es el objetivo.
Ganar dinero, sí.

Para vendedores con experiencia, ejecutivos comerciales y empresarios que venden personalmente.

01 QUÉ CAMBIA PARA VOS

Es para vos si ya vendés y querés que cada venta te deje más.

- El precio ocupa casi toda la conversación.
- Cerrás la venta y después cuesta cobrarla.
- El cliente compra una vez y no vuelve.

02 AL TERMINAR VAS A PODER

01

Saber qué te conviene vender, con números.

02

Convertir un reclamo en una oportunidad de fortalecer la relación.

03

Negociar sin ceder de más.

04

Cerrar acuerdos que se cumplen y se cobran.

03 MÓDULO 1 DE 3

01

DE VENDEDOR A EJECUTIVO COMERCIAL

Vas a aprender a vender lo que te conviene, no sólo lo que sale.

-
- Calcular cuánto te deja cada producto y cada operación, y decidir con ese dato.
-
- Preparar la venta: tu producto, tu competencia y qué valora cada tipo de cliente.
-
- Encontrar y ordenar a los clientes que valen la pena.
-
- Preguntar y escuchar para que el cliente te diga qué necesita.
-

03 MÓDULO 2 DE 3

02

QUEJAS, NEGOCIACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Vas a aprender a resolver un reclamo sin perder al cliente y a negociar sin ceder de más.

- Distinguir una queja de un reclamo y actuar antes de que se vuelva un conflicto.
- Manejar lo que el cliente espera: qué prometer y qué no.
- Negociar por lo que necesitás, no por lo que querés, sabiendo hasta dónde llegar y cuál es tu plan B.
- Elegir cómo negociar según la situación.

03 MÓDULO 3 DE 3

03

ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS

Vas a aprender a armar argumentos que el cliente acepte y a cerrar acuerdos que se cumplen.

- Armar el argumento según lo que más pesa para ese cliente en ese momento: precio, entrega, respaldo o financiación.
- Separar la excusa de la objeción, y responder sin contradecir.
- Darte cuenta de cuándo el cliente está listo para cerrar.
- Dejar acordado todo lo que hace que la venta se cobre: precio, forma y fecha de pago, entrega y garantías.

04 EL RECORRIDO

Todo el programa, en una línea.

Elegir qué conviene vender

Preparar

Negociar

Cerrar

Cobrar

Que el cliente vuelva

05 CÓMO APRENDÉS

Aprendés para usarlo.

Conceptos claros, herramientas concretas y aplicación a situaciones comerciales reales. Un manual propio de casi 300 páginas, 15 clases grabadas, cápsulas de audio y un examen por módulo que mide si entendiste, no si memorizaste.

No aprendés solo.

Al terminar cada módulo, te reunís con un profesor particular. Tu profesor personal conoce tu recorrido y responde tus consultas durante el cursado.

— Profesor Personal Avanzado · PPA

2002

Formación en gestión
comercial desde

97

ediciones

982

inscripciones

06 PARA SEGUIR

Conocé el programa completo.

El profesor, lo que cuentan los alumnos y una clase de muestra.

Ver el programa →

WhatsApp +54 9 351 811-3568

asesoramiento@escueladeejecutivos.org