

SABER VENDER, PARA VENDER MÁS



¿QUÉ APRENDEMOS?

Hay 2 visiones contradictorias sobre lo que significa VENDER.

LA PRIMERA es la más común en mi entorno: Vender es manipular, es forzar, es usar trucos para conseguir algo que yo quiero A COSTA de la otra persona.

Es una visión con la que muchos nos sentimos incómodos. No queremos ser esa persona, y por eso no vendemos de forma activa.

LA SEGUNDA visión es diferente:

Vender es ayudar, aconsejar, inspirar y animar a la otra persona a tomar una decisión en su propio beneficio... creando una relación GANAR-GANAR en el largo plazo

OBJETIVO GENERAL

Adquisición por parte de los participantes, los conocimientos necesarios para una rápida adaptación a la venta, un taller de ventas fácil, divertido y útil.

TEMARIO

- PERSISTIR Y PERSEVERAR
- APTITUDES DEL VENDEDOR
- LIMITACIONES
- ¿QUIÉN ES TU CLIENTE IDEAL?
- PROCESO DE COMPRA
- ORGANIZACION Y PLANIFICACIÓN COMERCIAL

ALFONSO GONZÁLEZ GARCÍA

- El entrenador perfecto para el departamento de ventas , optimista, proactivo, productivo y siempre a la búsqueda de las mejores soluciones.
- M. 639988026
- info@novasetplus.com
- www.novasetplus.com



CUANDO TIENES UNO DE ESOS CLIENTES QUE PIDEN CAMBIOS, MÁS CAMBIOS Y MÁS CAMBIOS... Y LUEGO TE PIDEN QUE LO DEJES COMO AL PRINCIPIO.

