



PRO EMPRESA

VENDER MÁS Y MEJOR: TÉCNICAS DE VENTA, NEGOCIACIÓN Y CIERRE

Potenciaremos las habilidades y cambiaremos las actitudes en el trato con el cliente, para, de este modo, aumentar la capacidad de influir proactivamente y **vender más y mejor**.

Desarrollaremos las capacidad de negociación comercial en las diferentes fases de la venta:

Primer contacto:

crear una primer buena impresión e influir desde el primer contacto -tips.

Necesidad:

Sondeo del cliente: la "escucha empática" y preguntar sin "dar por supuesto". Cómo generar necesidad. Cross Selling y Up Selling.

Defensa de la propuesta:

- Gestión de objeciones. El tratamiento de las objeciones. Cómo evitar hacer concesiones y, en lugar de ello, comenzar a negociarlas.
- Vender beneficios/valor añadido: cómo impactar al cliente al presentar nuestros productos/soluciones. Saber "vender el precio": qué hacer cuando el cliente nos pide descuentos, mejores condiciones, etc.

El cierre: maneras de conseguir el compromiso del cliente. Técnicas de cierre. Cómo reconocer si el cliente está cercano a nuestra propuesta de cierre.



CÉSAR DE LA PAZ

- Socio de MRC International people training

- Psicólogo Industrial
- DEA en Investigación Social
- Máster en Psicología del Coaching.
- Experto en Investigación Social y Estudios de Mercado.

- Amplia experiencia como consultor y formador en áreas de Dirección, Comunicación, Venta y Negociación.

INSCRIPCIONES info@jearco.es o 947 51 40 45

PRECIO ASOCIADOS: 25 €/ Módulo *

PRECIO NO ASOCIADOS: 50 €/ Módulo *

