

| Talleres

Venta consultiva



Duración

16 horas.

Fecha

Próximamente

Horario

De 10.00 a 19:00 horas.

Precio

375 €

Dónde

Calle Serrano, 43
Planta 6

Más información

www.salesinnovationschool.com

Un taller sobre innovación y enfoque consultivo durante el proceso de venta.

Dirigido a perfiles comerciales cuya actividad esté dirigida a medianas y grandes empresas y jefes comerciales a los que les interese conocer un estilo de trabajo para trasladar a sus equipos.



Información

y reserva de plazas

91 515 72 05 | 692 216 407

info@salesinnovationschool.com

**Taller
intensivo de
16 horas**



Hoja de ruta

1. Carterización

Exploración, detección y priorización de oportunidades comerciales.

2. Relación comercial

Profundizando en el conocimiento del cliente y su negocio.

3. Diálogos comerciales de impacto

Comunicación orientada a captar, sondear necesidades y presentar soluciones.

4. Preparación y presentación de propuestas de valor

Elaboración de propuestas y cómo presentarlas.

5. Negociación y cierre de acuerdos

Argumentación, defensa de valor y cierre de la venta.



Marcelo Cardini

Consultor de Recursos Humanos

Objetivos

- Enfocar el proceso comercial a la búsqueda de soluciones al cliente.
- Conocer mejor a los clientes actuales y potenciales.
- Mejorar las habilidades de comunicación y el impacto de las mismas en el cliente.
- Hacer mejores propuestas al cliente.
- Conseguir mejores acuerdos para todas las partes involucradas.

Con el programa conseguirás...

- Desarrollar un estilo de venta consultiva y una sistemática de venta con prácticas diferenciales.
- Conocer métodos y herramientas para incrementar tu impacto durante el proceso de venta.
- Posicionarte como partner de tus clientes a través de una propuesta de valor pegada a su negocio.