



CURSO VENTAS Y NEGOCIACIÓN

OBJETIVOS: Adquirir las técnicas y prácticas más eficaces para desarrollar una venta y habilidades personales que le permitan conseguir más clientes y mayor facturación, así como aumentar el promedio de éxito en las visitas ahorrando tiempo y ganando rentabilidad. Vamos a quitar el factor miedo al cliente.



Convocatoria:

25 de octubre 2011

De 9:00 a 18:00 horas

(8 Horas presenciales más 39 horas a distancia)

Temario:

1. El entorno global de la venta. Segmentación mercado. Análisis del mercado.
2. Proceso de compra y Proceso de Venta: alinearse con el cliente.
3. Fases del Proceso de Venta actual: Venta consultiva vs. Venta tradicional
 - ✓ Preparación de la visita (40% del éxito)
 - ✓ Presentación personal y motivo de la entrevista
 - ✓ Conocimiento y desarrollo de las necesidades del cliente
 - ✓ Presentación de la propuesta y del Valor único
 - ✓ Tratamiento de objeciones
 - ✓ La negociación como último paso de la Venta antes del Cierre
 - ✓ El acuerdo final y su seguimiento
4. Técnicas de venta cruzada:
 - ✓ La senda de otros productos y servicios en la Venta Cruzada
 - ✓ Caso práctico de Venta y Negociación

Lugar:

EDG/C.E. Consulting Empresarial C/ Princesa, 24. – Madrid

Precio:

320€.

*Bonificado totalmente mediante la Fundación Tripartita siempre que la empresa disponga de créditos

Inscripción: Para más información y reserva póngase en contacto con Almudena Román en los teléfonos **91 540.17.22/659.650.027** o vía e-mail: central@edgformacion.es