

Técnicas de Ventas y Negociación Avanzadas



Objetivos:

Desarrollarás los conocimientos y habilidades para gestionar a tus clientes desde el liderazgo aportándoles el valor diferencial que tu empresa puede proveerles constituyéndote como una referencia para ellos. No se trata sólo de vender, sino establecer relaciones comerciales que optimicen tu funnel de ventas logrando éxitos sistemáticos a través de la captación, desarrollo y fidelización.

Metodología Formativa: Exposición, vídeos, elevator pitch, role play, negociación práctica.

Contenidos:

1. La gestión personal del vendedor de éxito.
2. Funnel de Ventas Avanzado: orientación hacia el óptimo mix de clientes.
3. Organización comercial: planificando la acción.
4. Comunicación interna y externa del vendedor a través de la PNL.
5. Potencia tu inteligencia emocional para lograr la efectividad comercial.
6. El proceso comercial: desde la captación hasta el cierre de la venta.
7. Negociación interactiva, negociación posicional, gestión de intereses.
8. Desarrolla el plan comercial aplicando las variables críticas.
9. La venta indirecta: red de distribución y trade marketing.
10. Aspectos legales críticos en la relación comercial.
11. Optimización comercial mediante el CRM.

Duración: 95 horas

Impartición:

Presencial y Online

Dirigido a:

Comerciales con experiencia que deseen potenciar su carrera profesional y capacidad técnica.