

Verkaufstraining

Cómo Ventas a través de las Relaciones Comerciales

Präsenzseminar

Contenido Temático: Módulo 1. - Confianza al vender. Módulo 2. - Obtener acceso. Módulo 3. - Expandir tu red. Módulo 4. - Descubrir. Módulo 5. - Comunicar Valor. Módulo 6. - Manejar la duda. Módulo 7. - Comprometerse y mantener la relación. Módulo 8. - Dominio de habilidades de ventas.

Trainingsinhalte:

Al completar este programa, los participantes serán capaces de: - Crear y demostrar las estrategias de ventas que facilitan el proceso de compra a través de técnicas orientadas a las relaciones. - Usar métodos para establecer una conexión con los clientes para tener acceso y establecer confianza. - Construir soluciones en colaboración con los clientes mientras ofrece puntos de vista y establece valor. - Aplicar el modelo de ventas Dale Carnegie para eliminar objeciones y reducir al mínimo la necesidad de negociación. - Emplear técnicas aprobadas para mantener relaciones con los clientes y fomentar la repetición del negocio.

Nutzen des Trainings:

"Cómo Ganar Ventas a través de las Relaciones Comerciales" es un programa único en el mundo, que permite generar un vínculo con el cliente: orientado siempre a entregar la mejor solución para sus necesidades, generando relaciones basadas en el compromiso y la confianza mutua.

Ziele, die Sie mit dem Training erreichen werden:

Aplicando el modelo de ventas de Dale Carnegie, este programa permite eliminar las objeciones y minimizar la necesidad de negociación, así como fomentar las ventas de manera continua. Nuestro modelo de clases tiene un enfoque participativo, en el que los conocimientos y herramientas entregados se aplican en experiencias prácticas. De esta forma, la práctica constituye un pilar fundamental para el programa. Las actividades dentro del espacio de la clase se realizan tanto en forma individual como en dinámicas de grupo. Buscando siempre reforzar el conocimiento adquirido, poniéndolo en el contexto de la experiencia laboral cotidiana de cada uno.