

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE VENTAS

Conoce formas innovadoras con las que puedan ganar una conexión con el cliente y así lograr interacciones positivas.

CONTENIDO:

I. Proceso Efectivo de atención

- a) Factor Confianza
- b) Conexión
- c) Activación Sensorial
- d) Cognición, análisis y acción
- e) Regulador de la acción

II. Técnicas y Habilidades

- a) Neurolingüística
- b) Leer al cliente
- c) Marketing directo

III.

- a) ...
- b) ...
- c) ...

