

VENTAS CONSULTIVAS

Propuesta para que los profesionales de ventas se mantengan al día en las mejores Técnicas, actualicen sus Conocimientos y fortalezcan sus habilidades acerca de las Ventas, para enfrentar los cambios continuos que se presentan en el mercado y en el comportamiento del consumidor.

CONTENIDO:

1. Perfil individual, temperamento y ejercicios para los participantes
2. El Ciclo de Ventas Consultivas
3. Desarrollo de Relaciones y Confianza con los Clientes
4. Enfoque Correcto Hacia el Cliente que Toma la Decisión
5. Modelo para la efectividad en el uso del tiempo

Se entregara diploma de participación

