

Mejorando sus Técnicas de Ventas

6 horas



Objetivos Generales: Desarrollar habilidades que permitan influir de manera positiva en la relación con sus clientes durante los procesos de negociación, con miras a incrementar sus niveles de ventas.

Objetivos Específicos:

- Mejorar la capacidad de análisis del participante con relación a la variedad de decisiones que se presentan al momento de negociar aumentando con ello su efectividad en los niveles de venta.
- Trabajo intensivo con las variables que afectan la negociación de ventas, revisión de ejemplos prácticos.

¿A quién va dirigido?: Personal relacionado con las áreas de Ventas, Mercadeo y Servicio al cliente, que deseen mejorar su capacidad de negociación y por ende su desempeño en lo relativo a la Gestión de Ventas, con miras a incrementar el volumen de las mismas.

Temas:

- La Preparación como herramienta básica y estratégica.
- La comunicación y su uso efectivo en el proceso de negociación
- Cosas simples que le pueden ayudar a incrementar su poder de negociación.
- Preparación adecuada al momento de negociar
- Cerrando la negociación
- Evaluando oportunidades para la captación de nuevos clientes
- Conclusiones

Metodología: Charlas del Facilitador, Intercambio de ideas, experiencias, Juego de rol que simula casos relativos a la negociación cliente - proveedor.

Consultores LOGICOPTY email: logicopty@logicoweb.com

Teléfono  394-4752 / 6860-7730 Panamá

[@logicopty](http://www.logicopy.com)