

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN VENTA CONSULTIVA

Otec: CAPACITACIÓN ANDES LEARNING LTDA

Duración : 16 hrs

Modalidad : Presencial , Video Conferencia y B- learning

Relator :

Descripción del curso

La Venta Consultiva se basa en el logro del cierre de una oportunidad de negocio e implica la venta de productos o servicios de media o alta complejidad y tiempos de venta largos. Se basa en el uso de metodologías que ayuden a identificar una oportunidad de negocio y desarrollarla, hasta lograr el cierre exitoso de la misma.

Objetivos Generales

Al finalizar la Actividad de Capacitación, los participantes serán capaces de realizar una gestión comercial eficiente centrándose en establecer relaciones de largo plazo con los clientes, basados e cambio actitudinal del vendedor al transformarse en un aliado y consultor del cliente

Estrategia relacional de como lograr fidelizar al cliente

Temario

Sesión 1.- Actitud de Interdependencia con los clientes

Sesión 2.- Herramientas de comunicación eficaz en la interacción con clientes.

Sesión 3.- Generación De oportunidades de negocios

Sesión 4.- El proceso de la Negociación en la venta consultiva

Condiciones Administrativas y Económicas

Incluye: Materiales de apoyo para cada participante con los contenidos del curso

Diploma para cada participante con un mínimo de asistencia del 75%

Forma de Pago : Transferencia o depósito 5 días antes del inicio del programa a Nombre de: Capacitación Andes Learning Limitada . Rut : 99.571.410-8. Banco estado . Cuenta Corriente N° 12446682.

Fechas y horarios : Por definir