



DESARROLLA LAS HABILIDADES NECESARIAS PARA AUMENTAR TU CONFIANZA Y **POTENCIAR LAS VENTAS**

CALENDARIO



11 y 13 de mayo de 2021 de 15:00 a 19:00h

LUGAR



Tempo Consultoría Integral
Av. Diagonal, 442, 3º 2ª, 08037
Barcelona, Casa Comalat Tel
93.611.63.60

IMPORTE



195€+ IVA

¡Bonifícate este curso! **Tempo** puede realizar las gestiones ante la Fundación Estatal.

Importe bonificable: 104€

DURACIÓN

8 horas

Desarrolla las habilidades necesarias para aumentar tu confianza y potenciar las ventas. El proceso de venta ha cambiado en los últimos años: las personas ya no se relacionan de la misma forma, y tenemos que conocer y adaptarnos a estos cambios si queremos obtener buenos resultados.

Descubre de qué cambios se trata, aprende a adaptarte a ellos, y desarrolla las habilidades sociales que te permitirán actuar en el proceso de ventas con confianza y garantía de resultados.

Este es un curso orientado a personas con funciones comerciales y de venta, que incrementa la seguridad y la autoconfianza en las acciones comerciales, y mejora el estilo de comunicación con tus clientes.

DIRIGIDO A:

Profesionales que deben realizar gestiones de venta con los clientes, que quieran mejorar sus habilidades de interacción y conocer cómo debe tratar a cada cliente.



OBJETIVOS

Conocer el proceso de cambio del acto de vender, para que a través de su comprensión nos sea más fácil adaptarnos a él.

- Adquirir las herramientas prácticas para mejorar las ventas con los clientes
- Desarrollar y practicar un método eficaz para la argumentación de productos y servicios.
- Aumentar la seguridad y la confianza en las ventas.

CONTENIDOS



1. La comunicación con los clientes

- 1.1. La estructura en una conversación con clientes
- 1.2. El impacto comunicativo cuando hablamos

2. El proceso de venta (metodología)

- 2.1. Modelo **P.S.A.T.S**
 - P**reparación
 - S**ondeo
 - A**rgumentación
 - T**ratamiento objeciones
 - S**eguimiento

3. Claves de la estrategia de ventas. *Bussines to Bussines*

- 3.1. Estructura del proceso B2B
- 3.2. Toma de decisión.
- 3.3. Contenidos que generan valor

4. Claves de la estrategia de ventas. *Bussines to Consumer*

- 4.1. Elaboración estratégica B2C tenga éxito
- 4.2. Elaboración del buyer persona
- 4.3. Análisis *funnel* de la venta. Atracción de clientes vs fidelización de clientes

5. Claves del *up-selling*

- 5.1. Que es el *up-selling* y su diferencia con el *cross-seling*
- 5.2. Técnicas de *up-selling*
- 5.3. Aplicación de estrategias *up-selling*