



Vender y negociar a distancia

Aumentar la efectividad comercial a distancia

 Presencial

Duración : 2 días (12 horas)

Ref. : 93

Precio 1er inscrito : 890,00 € IVA exento
2º inscrito y sucesivos 712,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 156,00 €

Precio In-Company : 4.170,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.560,00 €

La venta y la negociación telefónica tienen igual o mayor importancia que la venta presencial. Esta formación práctica de venta y negociación está pensada específicamente para funciones de prospección y venta de comerciales y ejecutivos de cuenta.

Los participantes practicarán la comunicación, los métodos de venta y la negociación para conseguir resultados, ya sea a través de la llamada o de reuniones virtuales.

Si quieres hacer esta formación
en **formato 100% digital**

[Haz clic aquí](#)

Objetivos de la formación

- Aprovechar el potencial de las herramientas para contactar y vender a distancia.
- Dominar las técnicas de venta y negociación.
- Aprender a escuchar para descubrir los objetivos y motivaciones del cliente.
- Saber argumentar en base a los móviles de compra de cada cliente.
- Convencer y saber concluir.

Dirigido a:

- Comerciales que quieran aumentar la efectividad de la actividad de venta y negociación con prospectos y clientes.

Contenido

1. Adaptar la comunicación para vender por teléfono

- Dominar las herramientas de la venta telefónica:
 - Lo que decimos: el vocabulario y lenguaje.
 - Cómo lo decimos: la voz, la entonación y el caudal.
 - Lo que escuchamos: escuchar para comprender al cliente.
- Diagnóstico de fortalezas.

2. Cómo captar el interés en los primeros momentos

- Los primeros momentos de la llamada entrante.
- Los primeros momentos de la llamada saliente.
- Crear la apertura.
- Formular preguntas y gestionar las limitaciones de tiempo del cliente.
- Identificar necesidades, comprender expectativas y motivaciones del cliente.

3. Argumentar para vender

- Trabajar en las ganas de cambiar.
- Persuadir con los argumentos comerciales.
- Tratar las distintas objeciones por dudas o por falta de información.
- Presentar el precio.
- Concluir en el teléfono.
- Despedirse y dejar una buena impresión.

4. Negociar y defender sus márgenes

- Distinguir entre momentos de venta y momentos de negociación.
- Preparar su negociación comercial.
- Saber presentar su oferta de partida.
- Argumentar y defender su oferta.
- Objeciones, concesiones y contrapartidas.
- Finalizar la negociación.

Beneficios adicionales

- Una formación práctica que aporta conocimientos y habilidades para vender y negociar a distancia.
- El participante podrá aumentar la efectividad de sus llamadas y reuniones virtuales a prospectos clientes.
- El participante habrá incrementado su capacidad de escucha activa.
- Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

Hub de contenidos y actividades para aprender y trabajar a tu ritmo.

Fechas y ciudades 2020 - Référence

Madrid

De 23 sep A 24 sep

De 14 dic A 15 dic

Barcelona

De 19 oct A 20 oct