

## Vender y negociar

Aumentar la efectividad de los equipos comerciales

 Blended



2 días (12 horas)

Precio 1er inscrito : 1.050,00 € IVA exento  
2º inscrito y sucesivos 945,00 € IVA exento  
Bonificable por asistente: 156,00 €  
Precio In-Company : 5.120,00 € IVA exento  
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.560,00 €

Ref.: 93

Esta formación práctica de venta y negociación está pensada específicamente para la función 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.

### Dirigido a:

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

Llámanos  
91 270 51 10

### 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.



#### Objetivos de la formación

- Aprovechar el potencial de las herramienta para contactar y vender.
- 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.



#### Beneficios adicionales

- Formación práctica que aporta conocimientos y habilidades para vender y negociar.
- Aumentar la efectividad de las llamadas y reuniones a prospectos y clientes.
- Incrementar la capacidad de escucha activa.



## Fechas y ciudades 2026 - Référence 93



Últimas plazas



Edición garantizada

### Virtual

De 18 feb. A 20 feb.

De 30 sep. A 2 oct.

De 20 may. A 22 may.

De 18 nov. A 20 nov.