

Crear argumentos comerciales

Como llamar la atención y conectar con tus clientes

 Online



3 horas

Precio In-Company : 1.850,00 € IVA exento

Bonificable por grupo de 10 asistentes: €

Ref.: 8923

Virtual en directo con el formador

No basta con tener un buen producto o solución para convencer, es necesario saber construir y expresar argumentos que impacten a tus interlocutores. Este taller práctico te ayuda a elaborar los argumentos que conquistarán a tus clientes. Con un formato corto, enfocado en la práctica, herramientas disponibles para guiarte y el apoyo del formador, saldrás con tus argumentos listos y preparados para convencer a tus clientes.

Dirigido a:

- Comerciales que deseen profesionalizar la argumentación en la venta.
- Profesionales que necesites persuadir a su interlocutor sobre un proyecto, una idea, un producto o un servicio.

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Comprende las necesidades de tu público objetivo

- Selecciona tu público objetivo.
- Identifica sus motivaciones con el método SONCAS.
- Detalla los puntos destacados y las ventajas de tu oferta o solución.

2. Construye tus argumentos

- Diferencia entre Características de tu solución, Ventajas para tu público y los Beneficios operativos.
- Estructura tus argumentos con el método CVB.

3. Desarrolla y practica tus argumentos

- Mejora tus argumentos con la ayuda del formador y del grupo.
- Simplifica tus argumentos para aumentar la eficacia.
- Obtén feedback para identificar los argumentos más efectivos.



Objetivos de la formación

- Identificar las ventajas de tu oferta.
- Transformar las ventajas en beneficios para tus clientes.
- Adaptar tu argumentación a las necesidades de tu público objetivo.



Beneficios adicionales

- Formación online en directo con el formador.
- Grupo reducido para facilitar la interacción.
- Ejercicios prácticos e intercambios enriquecedores entre el consultor y participantes.