



New

Full Digital

Vender y negociar a distancia - online en directo

Virtual class en vivo para aumentar la efectividad comercial a distancia

 Online

Duración : 10 horas

Ref. : 93VC

Precio 1er inscrito : 690,00 € IVA exento

2º inscrito y sucesivos 621,00 € IVA exento

Precio In-Company : 4.700,00 € IVA exento

100% Digital en vivo y en directo con el formador en grupo reducido para aprender los fundamentos de técnicas y herramientas de venta y negociación a distancia. Una formación práctica pensada para aumentar la efectividad de la actividad comercial con prospectos y clientes ya sea por teléfono o videoconferencia. Formación específica para profesionales de la actividad comercial.

Si quieres hacer esta formación
en **formato presencial**

[Haz clic aquí](#)

Objetivos de la formación

- Aprovechar el potencial de las herramienta 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

Clase virtual por videoconferencia | 3 horas

- Adaptar la comunicación para vender a distancia:
 - Dominar las herramientas de la venta.
 - Diagnóstico de fortalezas.
- Cómo captar el interés en los primeros momentos:
 - Los primeros momentos de la llamada.
 - Crear la apertura.
 - Identificar necesidades, comprender expectativas y motivaciones del cliente.

Trabajo individual | 2 horas

Clase virtual por videoconferencia | 3 horas

- Argumentar para vender:
 - Trabajar en las ganas de cambiar.
 - Persuadir con los argumentos comerciales.
 - Objeciones
- Negociar y defender sus márgenes
 - Momentos de venta y momentos de negociación.
 - Preparar su negociación comercial.
 - Argumentar y defender su oferta.
 - Objeciones, concesiones y contrapartidas.

Trabajo individual | 2 horas

- Plan de acción.

Beneficios adicionales

- 100% digital en vivo y en directo con el formador.
- Grupo reducido para facilitar la interacción.
- 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 2020 - Référence

De 23 sep A 24 sep -

De 19 oct A 20 oct -

De 16 nov A 17 nov -