



New

Full Digital

## Vender y negociar a distancia - online en directo

Clase virtual 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% virtual** en directo con el formador

La venta y la negociación a distancia tienen igual o mayor importancia que la venta presencial. 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, ya sea a través de la llamada o de reuniones virtuales.

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

[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

Formación virtual por videoconferencia | 2+2 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 | 1 hora

Formación virtual por videoconferencia | 2+2 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 | 1 hora

- 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 2021 - Référence

De 15 abr A 16 abr

De 10 jun A 11 jun

De 07 oct A 08 oct

De 04 nov A 05 nov