



New

Full Digital

Ventas - online en directo

Virtual class en vivo para aprender el abc de la venta

 Online

Duración : 10 horas

Ref. : 95VC

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. Aprenderás las claves y herramientas para asegurar la venta en tu próxima visita. Un proceso de venta de principio a fin para tener éxito con tus clientes y desarrollar la actividad comercial de forma sostenible.

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

[Haz clic aquí](#)

Objetivos de la formación

- Adquirir las claves del proceso de ventas para tener éxito en la actividad comercial.
- Practicar las técnicas de descubrimiento, de escucha activa, de formulación de preguntas y de detección de las motivaciones del cliente.
- Argumentar y responder a las objeciones para concluir de manera positiva.
- Ganar soltura y confianza en todas las etapas de la venta.
- Construir las bases de una relación a largo plazo.

Dirigido a:

- Comerciales que desean descubrir, adoptar o consolidar las etapas clave de las técnicas de venta.
- Representantes comerciales que deseen mejorar sus resultados en la actividad comercial.
- Comerciales que quieran mejorar su actividad comercial con método, técnicas y herramientas para tener éxito.

Contenido

Clase virtual por videoconferencia | 3 horas

- Conocer tu estilo de venta
- Prepararse
- Contactar
 - Generar el deseo en el primer contacto: El 4x20.
 - Las etapas ineludibles del primer contacto.
- Conocer las necesidades del cliente
 - Descubrir y entender sus motivaciones reales.
 - La escucha auténtica y activa.

- La reformulación, la toma de notas y el silencio.

Trabajo individual | 2 horas

Clase virtual por videoconferencia | 3 horas

- Convencer sobre los beneficios de la oferta.
 - Argumentos y motivaciones del cliente y sus intereses.
 - Objeciones del cliente.
 - Preguntas de control.
- Cerrar la venta y comprometer:
 - Los "semáforos".
 - Técnicas de cierre.
- Consolidar y fidelizar.

Trabajo individual | 2 horas

- Plan de acción.

Beneficios adicionales

- Entender el valor de la preparación de la visita comercial.
- Descubrir y detectar las motivaciones del cliente.
- Formación práctica y dinámica para trabajar en el desarrollo de las habilidades de escucha y comunicación.
- Grabación en vídeo y simulaciones.

Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

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