



¿CÓMO DESARROLLAR MI EFECTIVIDAD EN VENTAS?

Este curso le brindará herramientas para ser más efectivo frente al cliente, aprendiendo a reconocer necesidades reales, asesorándolo y cerrando la venta eficazmente. Le ayudará a desarrollar un plan único de ventas sin enterrarlo en papeles. Un plan de ventas que resultará en un valor agregado para la organización (más dinero) y en mayor satisfacción laboral para sus representantes de ventas.

Objetivos del Curso

- Diseñar e implementar un plan de ventas orientado a los resultados.
- Desarrollar su cartera de clientes (hacer crecer a sus clientes).
- Mejorar el desempeño y los resultados del cliente.
- Hacer un uso efectivo del tiempo.

Metodología

Este entrenamiento muy interactivo que consiste en secuencias de presentaciones y discusiones de grupo, prácticas, trabajo en equipo.

Duración: 1 día

Contáctenos

Karen Jimenez
Celular: +507 6781-3667 - Oficina: +507 208-9335
Email: kjimenez@doortraining.com.pa

Contenido

- ·Quién es su cliente?
- ·¿Qué tan grande es su cliente (s, m, l, xl, xxl)?
- ·Seleccionando una estrategia de ventas.
- ·Trabajando con un plan de ventas 5x4
- ·Brindando una atención personalizada.
- ·Adquiriendo nuevos clientes.
- ·La asignación ideal de tiempo.
- ·Animando al cliente a desarrollarse.
- ·Aprendiendo de sus éxitos.
- ·Técnica básica de Venta y de Asesoría al Cliente: Sondeo, Apoyo y Cierre
- Presentando internamente su plan de ventas 5x4.

Roger Julio
Celular: +507 6618-4454
Email: rjulio@doortraining.com.pa