

A group of business professionals in suits are giving thumbs up. In the foreground, a silver trophy sits on a wooden desk. The background is slightly blurred, showing papers and charts on the desk.

# EL VENDEDOR 360°

EL ÚNICO ENTRENAMIENTO QUE DESARROLLA  
COMPETENCIAS TANTO PROFESIONALES PARA LA  
VENTA COMO EN LA PARTE INTERNA DEL VENDEDOR.

UN VENDEDOR MOTIVADO TIENE MAYOR CIERRES.

## OBJETIVO:

Aprenderás conceptos, estrategias y tácticas que te ayudaran en todo el proceso de negociación desde antes que la misma inicie hasta incluso después de haber terminado y así crear relaciones comerciales que lleven a tu empresa al siguiente nivel.

## DIRIGIDO A:

Ejecutivos telefonicos, jefes, gerentes y profesionistas que trabajan actualmente en un área de Atención a clientes o ventas.

## BENEFICIOS:

- ✓ Aprenderás conceptos, estrategias y tácticas para el proceso de negociación antes que la misma inicie.
- ✓ Aprenderás a generar acuerdos.
- ✓ Aumentar tu cierre de ventas. Aumentar la confianza del vendedor.
- ✓ Contrarrestar el NO durante el proceso de la venta. Aprenderás a dirigir una negociación.
- ✓ Lograrás influenciar al cliente y controlar el proceso de la venta.
- ✓ Control de las emociones durante la negociación.
- ✓ Generar una relación de ganar - ganar con tu prospecto.
- ✓ Saber como comportarse frente a un cliente para darle confianza.

# PROGRAMA COMPLETO

- Todo es negociable.
- Etapas de la negociación. (Modelo Harvard)
- La clave de la negociación es la preparación.
- Cómo plantear objetivos claros para negociar.
- Sal de tu zona de confort y supera tus miedos al negociar.
- Los 3 tipos de negociadores.
- 5 tipos de negociación.
- Cómo despertar interés y crear empatía con el cliente
- Técnicas de influencia y persuasión.
- Cómo manejar objeciones, saber sostener tu precio y no morir en el intento

- El inicio de la entrevista
  - Visitando a mi cliente o prospecto.
  - ¿Y si el cliente viene a nuestro oficina?
  - En donde sentarse en las reuniones

