

¿En dónde están los clientes?

PROSPECCIÓN DE CLIENTES

OBJETIVO:

Dotar a los asistentes de herramientas que puedan utilizar cuando el cliente o prospecto expresa negativas para comprar, partiendo de la lectura del lenguaje no verbal y direccionando la comunicación hacia el cierre de ventas.

Incluye material escrito y personalizado con los Valores, Objetivo, Misión y Código de Conducta de su empresa.

PROGRAMA COMPLETO

- 1. ¿Qué es un vender?
- 2. Los pensamientos y la comunicación: "Esta persona quiere conocer"
- 3. La importancia de su postura
 - a. La de usted
 - b. La de su prospecto
 - c. Lo que usted quiere decir lo puede actuar: programando su mensaje
- 4. El arte de hacer preguntas
 - a. Preguntas chafas: No llevan a ningún lado
 - b. Preguntas profundas: La reacción es lo que cuenta
 - c. Preguntas pre-cierre: Perfilando al prospecto
- 5. Las claves de la calibración del cliente
 - a. La voz
 - b. La mirada
 - c. La postura
 - d. Las preguntas
- 6. Inducción de estado
 - a. voz + postura + énfasis + información
- 7. Lidere la conversación.
 - a. La neurología manda
 - b. La voz obedece
 - c. Los silencios impulsan la venta

Duración: 5 hrs