



VENTA CONSULTIVA

M0201

¿DISPONGO DE ALGÚN MÉTODO DE VENTA CONTRASTADO QUE ME GARANTICE BUENOS RESULTADOS?

¿SE CÓMO DETECTAR LAS NECESIDADES DE MIS CLIENTES?

OBJETIVOS DE LA SESIÓN

- Aprender a vender por beneficios frente a vender por características
- Identificar los motivos de compra
- El análisis de necesidades y la etapa de influencia
- Presentación de propuestas
- Técnicas de cierre
- Utilizar las referencias para dirigir nuestra actividad comercial

DIRIGIDO A

Válido para cualquier profesional dedicado a la venta presencial de productos o servicios intangibles que deseen mejorar sus procesos y técnicas de venta y aumentar sus resultados.