

La actitud proactiva en las ventas.



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Fortalecer su actitud relacional con un claro enfoque comercial "proactivo" en el contacto con el cliente.
- Mejorar la venta por cliente, aumentando el número de productos y servicios contratados por clientes.
- Desarrollar habilidades relacionadas con el proceso de venta.

CONTENIDOS

1. Actitud proactiva como factor clave del éxito.
2. Conceptos básicos de la venta.
3. Creencias limitantes sobre las ventas.
4. Habilidades de un buen vendedor.
5. Técnicas de ventas.
6. Inteligencia emocional.
7. Práctica final con el Método coVa. "Conecta con Valores y Emociones": creación de sus propios códigos de conducta, que les ayude a vender más a través de los valores y las emociones.