

## ¿COMO VENDER MAS?



**Área:** General  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 20 h  
**Precio:** Consultar

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

## OBJETIVOS

- Desarrollar habilidades comerciales clave.
- Mejorar la comunicación y negociación con clientes.
- Aplicar técnicas de venta efectivas adaptadas al cliente.
- Optimizar procesos comerciales y el uso de herramientas digitales.
- Superar objeciones y aumentar la conversión de ventas.
- Motivar al equipo hacia objetivos alcanzables.

## CONTENIDOS

- Breve introducción: Enfoque absolutamente práctico sobre cómo se vende y cómo no se vende
- Datos contrastados sobre el seguimiento de clientes y la captación de contactos
- Métricas sobre cierre de ventas
- Métricas sobre generación de oportunidades de negocio a través de mail, teléfono y referidos
- Productividad comercial en la práctica. Realidad y propuestas de mejora
- Técnicas de venta efectiva y contrastadas
- Cuando un cliente compra ¿Qué es lo que quiere? ¿Qué está comprando?