

¿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?