

COACHING Y LIDERAZGO EN VENTAS



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 5 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

Los contenidos ofrecidos en el curso/entrenamiento COACHING CON VENTAS, tienen el objetivo de ayudar a nuestros clientes a potenciar sus recursos para aumentar resultados en sus ventas.

CONTENIDOS

¿Crisis u oportunidad para vender? Fundamentos para el éxito: saber qué hacer, saber para qué hacerlo, saber cómo hacerlo y hacerlo

¿me gusta vender? Re-enfocando el "qué" de vender más y mejor.

Aprenderás a definir y encontrar tus clientes ideales (los que compran más y pagan mejor)

¿Cómo presentas tu producto?

¡! No tengo tiempo !! La gestión de los clientes vs la gestión del tiempo .

La inteligencia emocional y las emociones en las ventas. ¿es suficiente?

Los secretos de una buena negociación. Habilidades de negociación con PNL.

Las mejores técnicas de cierre.