

SER VENDEDOR PROFESIONAL

CANTIDAD DE HORAS: 24 HS

PROGRAMA

OBJETIVO: DOTAR DE LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA CONVERTIRSE EN UN VERDADERO VENDEDOR PROFESIONAL, ABORDANDO DE MANERA INTEGRAL A LA PERSONA

TEMAS A DESARROLLAR

- 1- LOS PRINCIPIOS QUE FUNCIONAN EN LA VENTA**
- 2- SER PARA HACER Y LUEGO TENER**
- 3- LOS HABITOS DE EFECTIVIDAD DE UN VENDEDOR**
- 4- FIJAR METAS Y ALCANZARLAS**
- 5- NEGOCIAR GANAR GANAR**
- 6- ESCUCHAR PARA VENDER**
- 7- TRABAJAR EN EQUIPO**
- 8- EL PROCESOS DE VENTAS**