

***Vender algo es fácil,
ser buen vendedor es
otra cosa.
Taller de ventas.***

CANTIDAD DE HORAS: 2 a 4 hs de entrenamiento

PROGRAMA

Contenido del taller:

Introducción:

- Primero la personas, luego el vendedor, luego la empresa.

1- Tener mentalidad de Vendedor – Sea proactivo.

¿Elegiste ser vendedor o solo la vida te llevo a serlo?

Por acción o por omisión.

2- Definir tus objetivos de Ventas. Comenzar con el fin en mente.

Objetivo SMART de ventas

3- Saber si en tu equipo hay buenos vendedores.

Vendedor y despachador.

4- Rebatir objeciones. ¿Por qué quieren hacer un taller de ventas?

5- Hábitos de ventas. Procura poner primero lo primero.

📌 Bonus Extra --> ¡Los mejores tips de ventas!