



Vendedor del Siglo XXI

Código: 472699

Duración: 40.00 horas

Descripción

Vender es la actividad fundamental de la empresa. Sin embargo, la dinámica actual del mercado está obligando a las empresas a dotar a sus equipos de venta de los recursos y habilidades que precisen para responder con éxito a los retos del mercado, además con la incorporación de las nuevas tecnologías se está facilitando la actividad diaria del vendedor.

Este curso te ayudará a desarrollar tu talento comercial con métodos más sofisticados como es la diferenciación a través de la marca personal, el dominio de la venta a través de video conferencia, las técnicas más efectivas para captar prospectos y cerrar ventas por LinkedIn o el conocimiento de las motivaciones de la compra y las claves de la neurociencia aplicada a las ventas.

Objetivos

- Conocer y practicar las técnicas de venta profesional del siglo XXI
- Entender el proceso de captación de la atención y las motivaciones del cliente
- Aprender a preparar una presentación de ventas efectiva
- Aprender a diferenciarse de otros profesionales del mismo sector o actividad, desarrollando la propia marca personal
- Conocer los factores condicionantes del éxito en un proceso de venta por videoconferencia
- Aprender a captar prospectos y cerrar ventas a través de LinkedIn

VENDEDOR DEL SIGLO XXI

- Neuromarketing
- Proactividad Comercial
- Planificación y Organización de la Acción Comercial
- Concertación Telefónica de Visitas Comerciales
- La Entrevista Comercial
- Argumentos Comerciales
- Tratamiento de Objeciones
- Convertir Oportunidades en Necesidades
- El Cierre de Venta
- Fidelización y Seguimiento del Cliente
- Marca Personal
- Cómo vender a través de Web Conference
- Cómo vender a través de LinkedIn