



Argumentos Comerciales

Código: 619787

Duración: 4.00 horas

Descripción

El curso de Argumentos Comerciales prepara a los estudiantes para entender cómo implementar argumentos comerciales eficaces y acertados.

El programa les enseñará la mejor manera de formular discusiones, desarrollar un discurso persuasivo, evaluando el impacto que tendrían sus palabras en el cliente, así como las técnicas para poder presentarlos con claridad y confianza.

Objetivos

- Comprender los fundamentos de los argumentos comerciales
- Desarrollar habilidades para formular discusiones convincentes
- Aprender acerca de las mejores prácticas para presentar un argumento persuasivo al cliente
- Estudiar la forma en que se pueden usar estrategias diferentes para llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso
- Utilizar datos relevantes para obtener el resultado deseado

Argumentos Comerciales

- La argumentación comercial
- Proceso de creación de argumentos comerciales
- Las características del producto o servicio
- Las ventajas comerciales del producto o servicio
- Los beneficios del producto o servicio
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Apertura
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Desarrollo
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Demostración
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Presentación de Beneficios
- Algunas recomendaciones prácticas para la Argumentación Comercial