

8:00 horas

Técnicas de Análisis, Comunicación y Comprensión

Objetivo General

Comprender el proceso de comunicación y análisis que debe tener un vendedor para obtener gestiones exitosas

Objetivos Específicos

- Saber cómo diagnosticar y conocer al comprador
- comprender que es lo importante para la venta
- Analizar y transformar la visión del cliente hacia el objetivo
- Dominar el arte de la persuasión basada en la razón

Programa 2021

Programa

1. EL DIAGNOSTICO

- Comprensión del entorno
- El objetivo de las preguntas.
- Las preguntas clave
- Tipos de preguntas
- Cuando usar cada tipo de preguntas
- Para que, que se obtiene
- Preguntas por forma
- Preguntas por su impacto
- Estrategias a la hora de preguntar

2. LA ESCUCHA y SUS NIVELES

- La escucha interna
- La escucha enfocada
- La escucha global
- Práctica de capacidad de escucha orientada a las ventas individualizada.

3. EL ANALISIS DEL VENDEDOR

- La comprensión
- El discernimiento
- El razonamiento
- La analogía de información
- La ejecución de la respuesta
- La coherencia en el discurso
- La Elocuencia en el discurso
- La elocuencia en una resolución efectiva
- El asertividad

4. PRACTICAS INDIVIDUALIZADAS

Lo más destacado:

Con casos reales y ejemplos prácticos

Dirigido a:

Directores Generales,
Gerentes/
Administradores.
Directores
y Responsables de área/
Departamento, Mandos
Intermedios, Vendedores.

Nuestros expertos

Expertos de reconocido prestigio con avalada experiencia en Técnicas y estrategias de gestión comercial.

*El taller TÉCNICAS DE ANALISIS, COMUNICACIÓN Y COMPRENSIÓN se imparte en su empresa o institución, en las fechas y horarios que usted determine, puede integrar hasta 20 participantes por la misma inversión.

*En caso de no contar con aula para la impartición del curso, ofrecemos nuestras instalaciones sin cargo extra. *Se aplican restricciones

Área de VENTAS