

Del expendedor pasivo al vendedor activo (siempre se puede vender algo más)

- Ø **Modalidad: Presencial.**
- Ø **Duración: A concretar con empresa cliente**
- Ø **Precio: A concretar con empresa cliente**
- Ø **Objetivos:**

Las ventas son lo más importante para cualquier negocio. La mayor parte de las personas compran por gusto más que por necesidad, por lo que tener vendedores capacitados es (entre otras cuestiones) la clave para obtener más ganancias. Vender no es colocar un producto, se trata de envolver ese producto en un servicio y de vender ambos, como una experiencia única y agradable.

Ø **Contenidos:**

- Vendedores que les compran y vendedores que venden. Qué gran diferencia ¡¡¡
- La venta como proceso, no como actividad. Ya no vale el vendedor de "todo"
- Evolución de la venta (el cliente de hoy es un dictador..., qué buen momento para ser cliente!)
- Identificando las necesidades del comprador (ayudándole a superar sus miedos)
- Incrementar las utilidades de la venta buscando satisfacer a los clientes a largo plazo (fidelización)
- La motivación en la venta como factor clave (no es la cara que tengas, es la cara que pongas)
- ¿De verdad no podemos vender algo más de lo que nos pide el cliente? (Piensa en lo que compras tú mismo...)
- Conocimiento del mercado como factor diferencial (esto es una profesión,... y preciosa)
- La venta como show atractivo (no hay nada más agradable que vender ... y comprar)
- Las quejas como activo de ventas. (Si no nos enteramos de lo que opinan de nosotros...)