

La Venta por Empatía

El Proceso de Venta Consultiva. Una visión Human de la venta

FORTES
escuela de personas

Características

Duración:

✓ 5 sesiones de 4 h (20 horas)

Tipo de Formación

✓ En abierto

✓ In-Company

✓ A Medida

Modalidad

Presencial

Online

Virtual en vivo

Precio:

Presencial: **480,00** € IVA exento

Virtual en Vivo: **360,00** € IVA exento

Mas Información en;

M: +34 636 26 29 27

Email: teayudo@fortesedp.com

www.FORTESedp.com

[Descargar el pdf](#)



Breve Descripción

El modelo tradicional de ventas está cambiando. Antiguamente se consideraba al vendedor como un manipulador. Se relacionaban las ventas con agresividad, la presión hacia el cliente era algo natural. El objetivo era vender, sin ir mas allá en la relación con el cliente.

Hoy en día, salvo algunos tipo de ventas, la fidelización es un objetivo de toda empresa. Puede llegar a costar 5 veces menos venderle a un cliente existente que a un cliente nuevo. Todo esto unido a la facilidad de acceso al conocimiento de que disponen los actuales clientes hace que la forma de tratar al cliente sea muy distinta.



Objetivo del Programa/Taller

- ✓ Emplear los pasos básicos del proceso de la venta de modo eficaz.
- ✓ Buscar información previa a la visita del cliente, y encontrar fuentes para captar clientes.
- ✓ Aprender a captar la atención del cliente
- ✓ Mejorar la habilidad para identificar las necesidades del cliente mediante una comunicación eficaz.
- ✓ Mejorar la capacidad de convicción.
- ✓ Manejo adecuado de las objeciones y de las excusas.
- ✓ Realizar seguimientos adecuados para fidelizar al cliente
- ✓ Analizar debidamente las dificultades y los éxitos en el proceso de la venta.
- ✓ Saber usar la propia motivación y el deseo del comprador de modo efectivo.
- ✓ Planificación Eficaz de cada fase de la venta.



Dirigido a:

A los gestores y responsables comerciales, recién iniciados y expertos, que deseen dominar el proceso de venta para maximizar sus resultados.
Personas de todos los perfiles profesionales que deseen conocer y trabajar la habilidad de vender, siendo más positivos y proactivos hacia la venta.



Qué se llevará:

- ✓ Conocimiento exhaustivo del proceso de Venta Consultiva.
- ✓ Herramientas para aplicar en cada una de las fase de la Venta.
- ✓ Como adaptarse a los distintos estilos de comportamiento en cada fase de la venta.
- ✓ Como maximizar resultados en los procesos de Venta.
- ✓ Proceso y herramientas para planificar los procesos de Venta.



Contenido

1. Conociendo al Cliente. Comportamientos DISC
2. Captando la Atención
3. Despertando el Interés
4. Fabricando la Convicción
5. Generando el Deseo
6. Compromiso y Cierre
7. Despejando obstáculos: el Trato de objeciones
8. Fidelizando al cliente: Seguimiento

¡¡ INSCRÍBETE YA!!