



FOES



TALLER DE TRABAJO DE DESARROLLO PROFESIONAL Y PERSONAL

LA VENTA CREATIVA Y CÓMO AUMENTAR

TUS VENTAS Y RESULTADOS ¡YA!



Descubre en este taller de 4 horas cuáles son los fundamentos para mejorar tus ventas.



OBJETIVOS:

- Comprender conceptos básicos:
 - ¿Qué es la prospección y ver métodos eficaces de prospección?
 - ¿Qué es un prospecto y un cliente Tipo A y cómo clasificarlos?
- Reflexiona y fija un plan de actividad basado en metas para poder medirlo.
- Ver las bases de cómo hacer una presentación eficaz y mantener entrevistas de venta exitosas.
- Cuestionar tus hábitos en diferentes facetas de la venta.
- Aprender Técnicas de Venta eficaces, "ASK" y estrategias de cierre

BENEFICIOS:

- Mejorar tus ventas y tu autoestima

Taller de trabajo por invitación enfocado a grupos muy reducidos para garantizar que los participantes se llevan un plan de acción individual concreto.

PRIMERA PARTE:

- Identificación y comprensión de conceptos.
- PAT.
 - Define tu **perfil** de cliente Tipo A y ver métodos de Prospección.
 - Monta un Plan de **Actividad** basado en "Metas Smart" para poder medirlo.
 - Cómo **transmitir**: ver las bases fundamentales de cómo hacer una presentación y realizar entrevistas de venta exitosas.
- Ver Técnicas de Venta, "ASK" y Estrategias de Cierre.

SEGUNDA PARTE:

- Ver cuáles son los problemas actuales y como superarlos.
- Hábitos actuales en diferentes facetas de la Venta.
- Problemas en la venta: "Checklist".
- Conclusiones.
- Evaluación del Taller.

TERCERA PARTE:

- Entrevista personal: Objetivo: Ayudarte a establecer tu Plan de Acción concreto para mejorar tus ventas y resultados.



Plazas limitadas. Por favor, confimen asistencia a través de nuestro site web.foes.es llamando al 975 233 222