

OBJETIVO

Aprender a utilizar herramientas comunicacionales y de acción que faciliten el proceso de cerrar de manera exitosa una venta.

2 de
Febrero 2011

"Su éxito en ventas depende 100% de lo que el cliente piensa de usted y siente con usted".

Dave Kahle

¿Cómo captar la atención de tu posible cliente y lograr la venta?

ALCANCE DE CONTENIDO:

- ✓ Descubra quién es la gente adecuada para comprar su producto /servicio.
 - ✓ Identifique los beneficios ocultos de lo que quiere vender.
 - ✓ Descifre lo que sus clientes (y los que aún no lo son) desean.
- ✓ Conozca estrategias para liderar las ventas uno a uno y las ventas masivas.
 - ✓ Haga un manejo eficaz del tiempo en el proceso de venta.
- ✓ Aprenda el arte de manejar las emociones en la relación con el cliente.
 - ✓ Haga suyos los comportamientos presentes en el servicio de calidad.

¿DÓNDE ?

Av. principal de Lechería, centro empresarial Ankla, mezzanina, oficina MC.
Horario: **08:30 a.m a 12:00p.m** y de **01:30 p.m a 05:30 p.m** (8 horas).

Incluye

- Material de apoyo.
- Refrigerios.
- Certificado de asistencia .
- Una consulta vía email sobre el temas del taller.



Facilitadora: Psic. Migdaly Rojas

Inversión: Bs. 1.350 +IVA= Bs. 1.512
¡Cupos limitados! Inscripciones **hasta el 30 enero de a las 12:00 p.m**

inscripciones: 0281-3174514/0414-3808832/ 0414-8247935 0

Escríbenos a: mrojas@capefi.com