

SENDA GESTIÓN S.L

www.sendagestion.com
mperez@sendagestion.com
968204734

A top-down photograph of a wooden desk. In the center is an open road map. To the left is a silver laptop displaying a grid of travel photos. Below the laptop is a white camera. To the right of the map is a black camera. In the foreground, a person's hands are writing in a red notebook with a black pen. Another person's hands are visible at the top, holding a white coffee cup. There are also some small potted plants and a glass of water on the desk.

FORMACIÓN

Catálogo de Cursos

DESARROLLO DE HABILIDADES Y HERRAMIENTAS PARA EL DPTO COMERCIAL

Sector: INTERSECTORIAL

CONVOCATORIA ABIERTA. Si está interesado en este curso, por favor, consulte las fechas.

Lugar Impartición: POR DETERMINAR

Modalidad: JORNADA PRESENCIAL

Duración: 15.00 horas

Objetivos:

- Conocer mejor a nuestro usuario/o y compradora/es para poder desarrollar nuestras ventas frente a la competencia.
- Realizar mi matriz de dedicación para los clientes actuales y potenciales con la finalidad de ser eficiente en mis ventas.
- Desarrollar una estrategia personal para fidelizar a los clientes que tengo frente al resto del mercado.
- Ser dueña/o de tu trabajo utilizando una forma de trabajar metódica y ordenada.
- Incrementar los resultados en todas aquellas acciones dentro del proceso de ventas.
- Desarrollar unos indicadores de éxito de tu proceso de venta.
- Tener consciencia de la importancia del Social Selling en la venta actual y poder aplicarlo en mis redes sociales

Contenidos:

- Empatiza con tus Clientes.
- Eficiencia del Comercial. No desperdices tu tiempo.
- Mejoremos el Proceso de Venta.
- La hora de actuar.
- Objetivo de la Venta: Vender y Repetir la Venta.
- Midamos el éxito..