

PROGRAMA EMPRENDE **FULP** >>

Actividades para el Autoempleo y el Emprendimiento



Servicio de asesoramiento a emprendedores

Taller: Técnicas de venta. La venta personal.

Fecha de inicio

26/03/2024

Fecha de fin

26/03/2024

Descripción del evento

Existe la falsa creencia de que la persona vendedora "nace" como tal y no se hace. En este taller aprenderás que esta creencia es falsa. Toda empresa necesita vender para poder generar ingresos, cubrir sus gastos y obtener un excedente. Es por ello, por lo que la actividad comercial resulta de vital importancia.

En este taller aprenderás que la venta depende mucho más de la aplicación de una secuencia lógica de actividades que de unas características innatas en la persona que vende. De tal manera que la venta no es una acción sino un proceso para conseguir su logro.

Empezando por la identificación de la oportunidad de venta, continuando por el sondeo y la superación de objeciones, siguiendo por la interpretación del lenguaje no verbal para detectar signos no verbales de convencimiento hasta la aplicación de distintas técnicas de cierre que nos permitirán, no solo cerrar la venta, sino hacer venta cruzada y upselling. Todas son fases importantes en el proceso de ventas de productos, servicios o proyectos.

Si te has quedado con las ganas de saber más, ¡inscríbete en el taller!

Lugar de celebración

online

Horarios

09:30 a 11:30