TALLER DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN

Objetivo General: Al finalizar el taller, el participante será capaz de generar ventas exitosas tanto en canales digitales y ventas “uno a uno”, aprenderá técnicas de negociación y persuasión con PNL para incrementar tus posibilidades de venta o mejorar su capacidad de comunicación.

TEMARIO:

UNIDAD I ESTRATEGIA DE VENTA
1.1 Introducción a la venta
1.2 ¿Quién es un vendedor?
1.3 Proceso y flujo de venta
1.4 Qué me impide vender
1.5 Vendes o vendes (motivación)
1.6 Nicho de mercado

UNIDAD 2 ATRACCIÓN DE CLIENTES Y PROSPECCIÓN
2.1 Tipos de prospección
2.2 Prospección digital y marketing
2.3 Prospección convencional
2.4 Pitch (Diálogo de Ventas)

UNIDAD 3 NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE VENTAS
3.1 Modelo de Negociación Harvard
3.2 Detectando necesidades
3.3 Intereses ocultos
3.4 Ventas con PNL
3.5 Comunicación Efectiva

UNIDAD 4 HERRAMIENTAS PARA VENTAS EXITOSAS
4.1 ¿Qué es el cierre de ventas?
4.2 Objeciones
4.3 Administración de clientes
4.4 Post venta

EXPOSITOR:
Lic. Ángel G. López Rodríguez
Consultor de Negocios

Fecha: 12 de Julio 2023
Horario: 18:30 a 21:30 horas
Duración: 3 horas (Microsoft TEAMS)
Precio: $550.00 Núm. Ref.: 2091
Pago: Banca Afirme No. de cuenta: 108102039
Pregunte por nuestros descuentos individuales y por cantidad de personas

PREINSCRIPCIÓN INDISPENSABLE
INSTITUCIÓN REGISTRADA COMO CAPACITADORA ANTE EL ICPNL
(PROGRAMACIÓN SUJETA A CAMBIOS)

Informes:
Tel.: 8183294000 Ext.5575 y 5576
Email: elda.arandac@uanl.mx y bertha.carrillog@uanl.mx

UANL UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
FACPYA FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN
VISIÓN UANL 2030
La excelencia por principio la educación como instrumento
#FACPYAFuerte