

Taller de habilidades de Coaching aplicadas a la Venta



- Objetivo general:** En este taller los participantes aprenderán:
- a) A manejar con facilidad situaciones que se presentan en las ventas y que se pueden considerar complejas.
 - b) A realizar procesos de detección de necesidades de ventas
 - c) A desarrollar habilidades que les permitan realizar cierres de ventas exitosos.

Temario:

- a) Autoconocimiento.
- b) Detección de prospectos.
- c) Detección de necesidades.
- d) Análisis de propuestas.
- e) Requerimientos de presupuestación.
- f) Estrategias de ventas.
- g) Nuevas habilidades de ventas.
- h) Manejo de objeciones.
- i) Estrategias para el cierre de ventas.

Informes: Of. 5374-1731 Cel 04455-1937-0497
jeaneth.martin@actum.org.mx
sandra@sandrajeanethmartín.mx
www.actum.org.mx
www.sandrajeanethmartín.mx
ManuelE. Izaguirre #10 Int 102, Cd. Satélite, Naucalpan Edo. Mex.