

Como Ser un Cerrador Profesional en Ventas

Objetivo:

- Al término del evento, los participantes serán capaces de reconocer y aplicar exitosamente, los diferentes tipos de cierre de ventas.

Contenido temático:

- **Sea un profesional:**
 - Conocimiento personal.
 - Conocimiento de la empresa.
 - Conocimiento del producto.
- **El arte de negociar:**
 - La comunicación esencia del éxito.
 - Métodos para negociar.
 - Características, ventajas y beneficios.
- **Métodos de prospección**
 - Conocimiento del mercado.
 - Selección de prospectos.
 - Los nuevos métodos prospectacion.
- **Técnicas para la organización del tiempo:**
 - Causas que hacen para perder el tiempo a los vendedores.
 - La optimización del uso del tiempo.
 - Ganancias y productividad es la base de nuestro costo beneficio.
- **Técnicas de cierre de ventas:**
 - Las objeciones más comunes y como rebatirlas.
 - Las técnicas de cierre y como utilizarlas.