

Curso de Ventas, Neuroventas y Atención Eficiente

Objetivo del Curso de Ventas, Neuroventas y Atención Eficiente: Aprende a conectar con las emociones de tus clientes y a cerrar tratos de forma efectiva y humana

Plan de Evaluación: Curso presencial practico mediante la realización de ejercicios en clase y evaluadas por Ingeniería Digital CA.

Duración del Curso: 16 horas Académicas de 45 minutos cada hora. 4 clases

Perfil del Estudiante: Público en General.

CONTENIDO DEL CURSO

- ✓ Ventas
- ✓ Objetivos de la venta personal
- ✓ Etapas de la venta
- ✓ Pirámide de ventas
- ✓ Técnicas de venta
- ✓ Costo beneficio
- ✓ Neuroventas y atención eficiente
- ✓ Libro véndele a la mente no a la gente.
- ✓ Técnicas de neuroventas
- ✓ Vender bajo persuasión
- ✓ Los Botones de la venta
- ✓ Lenguaje diferenciado
- ✓ Clínica de ventas