

Curso | ABC de la venta

La venta comienza cuando el cliente dice NO. El desafío de descubrir las necesidades de los clientes y superar sus objeciones.

Dirigido a personas que quieran conocer los principios de la actividad comercial y cómo vender con profesionalidad.

Temario:

- Los pasos de la venta
- Argumentos y excusas por parte del cliente potencial
- Qué significa la objeción
- Desarrollo de la habilidad para el manejo de objeciones (rolplaying)
- Cómo transformar una objeción en una oportunidad de venta



Capacitadora | Tola Liguori

Profesional de la venta, con 20 años de experiencia en el tema. Empresaria y Coach de equipos de venta y formadora de empresarias líderes en ventas en la empresa Jafra Cosmetics alcanzando el título de Empresaria Senior.
