

VENTAS PARA PRINCIPIANTES

CANTIDAD DE HORAS: 3 HORAS

PROGRAMA

Qué es vender.

Creencias limitantes sobre las ventas.

Tipos de clientes.

La importancia de la escucha.

Comunicación NO verbal en las ventas.

Gestión emocional para vender.

Herramienta práctica para gestionar emociones.

Tips prácticos para vender.