

***Entrenamiento
comercial
en ventas.***

CANTIDAD DE HORAS: 3 hs. (aproximadamente, con un break de 15 minutos a la mitad de la jornada).

PROGRAMA

Entrenamiento comercial en ventas: la capacitación está orientada al modelo de venta retail (minorista), y su objetivo es la profesionalizar y ordenar la venta.

El contenido es el siguiente:

La venta como profesión

La importancia del cliente

¿Por qué compramos?

Diferencias entre deseo y necesidad

Las generaciones y sus hábitos de consumo

Tendencias globales de consumo

Proceso de compra (sus etapas)

Proceso de ventas (protocolo)

Algunos consejos

Experiencia del cliente

Claves para venderle al cerebro (desde la neurociencia)

Manejo de KPI o indicadores clave de desempeño