

Taller de Ventas Online

Consultor:
Jorge Palacios Beddoe

Inicio
21
de junio

***Incluye: Certificado de participación
con registro ante STPS**



SESIÓN 1, martes 21 de junio, 6 pm.

Diagnóstico de Habilidades Comerciales
Etapas del modelo comercial

SOCIO DICLAB

\$3,600

SESIÓN 2, martes 28 de junio, 6 pm.

Prospección
Guión de contacto telefónico

NO SOCIO

\$4,900

SESIÓN 3, martes 5 de julio, 6 pm.

Sistema de ventas por emociones
Sistema de ventas por necesidades
Comunicación de impacto durante las etapas del modelo comercial

SESIÓN 4, martes 12 de julio, 6 pm.

Perfilamiento
Dando el primer paso de la compra

SESIÓN 5, martes 19 de julio, 6 pm.

Argumentación comercial (El secreto de la escucha selectiva)
Demostración

SESIÓN 6, martes 26 de julio, 6 pm.

Sistema de neutralización de objeciones
Cierres proactivos (No soy un toma pedidos)