

Desarrollo de Habilidades

Taller de Negociación Método Harvard

Dirigido a:

Jefaturas, gerencia y dirección

Objetivos del Curso:

Aplicar técnicas efectivas de negociación. Preparar la Negociación.

Conducir efectivamente una negociación para el cierre del negocio.

Tratar negociaciones difíciles. Orientarse al cierre de los negocios con eficiencia.

Duración: Ajustable a los requerimientos del Cliente

Técnicas para Incrementar Habilidades de Conversación y Argumentación

Dirigido a:

Personal de ventas con conocimiento del producto y con experiencia en ventas. Personal de TeleMarketing. Jefes y supervisores.

Objetivos del Curso:

Mejorar su gestión de ventas, haciéndola más efectiva y eficiente, optimizando al máximo los argumentos y cierre de los vendedores.

Desarrollar habilidades para optimizar el dialogo. Modificar las actitudes y obtener herramientas para comprender al cliente.

Desarrollar técnicas para mejorar la argumentación, el lenguaje y la capacidad de negociación.

Duración: Ajustable a los requerimientos del Cliente