

Taller Vendedor Desafiante

Objetivo: Reaccionar al cambio dentro del comportamiento de nuestros clientes, y cuáles son las nuevas características y estrategias de los vendedores más exitosos de nuestros tiempos, buscar cambiar la percepción de nuestros clientes, y educarlos sobre problemas y condiciones que ellos nunca habían percatado sobre su negocio

Público objetivo: Directores /Gerentes comerciales y Vendedores

Audiencia: 8 a 16 personas

Duración: 6 horas

Metodología: Taller Académico - Vivencial.

Temario:

1. Tipos de Vendedores
2. Desempeño del vendedor según su tipo y su experiencia
3. Correlación de Marketing y Ventas
4. La coreografía
5. El Estilo del Gerente de Ventas del modelo del Vendedor Desafiante
6. Componentes de la Innovación en las Ventas