

Cómo maximizar el potencial del Ejecutivo de Ventas



Descripción

El taller ha sido diseñado como una herramienta de apoyo para desarrollar habilidades en el Profesional en Ventas. A través del análisis de técnicas probadas y de ejercicios de negociación mediante role play, el responsable de esta función podrá conocer, reforzar, aplicar los pasos y procedimientos de una metodología que le permitirán mejorar sus resultados de manera inmediata.

Objetivo

Identificar sus fortalezas para llevar a cabo su labor en ventas de manera eficiente contando con una metodología sistemática que le permita asegurar la maximización de su productividad y eficiencia, tanto en la realización de sus actividades como en la generación de nuevos negocios.

¿Quiénes deben Asistir?

Vendedores en desarrollo, Ejecutivos de Cuenta, Supervisores de Ventas, Jefes y Gerentes de ventas.

Duración

16 horas, 60% prácticas y 40% teóricas.

Contenido

- Identificación y Análisis de Competencias Individuales.
- Plan de acción de mejora y de compromisos personales.
- Fundamentos del Proceso de Ventas.
- Planeación Estratégica de Ventas.
- Análisis del Ciclo de Ventas y adaptación al proceso de su empresa.
- La Negociación y sus etapas.
- Role Play.

¿Desea mayor Información?

Gladys L. Mayer
Gerente de Logística
Ignacio Pérez Sur 28
Despacho 210
Edificio Órbita
Centro, 76900
Querétaro, Querétaro

- +52 (442) 2546336
- +52 (442) 2429023
- +52 (442) 2429023
- gladys.mayer@bestpracticesmexico.com
- +52 (442) 3417263
- ID 62*263892*1
- www.bestpracticesmexico.com



bestpracticesmexico
Business Professionals

capacitación | consultoría | coaching de negocios