

Ventas & Negociación 1

Objetivo: Alegría y éxito en la venta

Aspectos:

- Significado de la disposición básica
- Hacia mí mismo, mis clientes, hacia mi actividad
- Hacia mi empresa, mis productos / servicios

Fuerzas motoras para una actuación dirigida a metas y orientada a resultados

- Visiones personales como fuente de energía
- Automotivación e iniciativa propia
- Pensamiento y actitud empresarial
- Valor, capacidad y determinación para que las cosas se hagan

Seguridad en la conducta

- Aumento del efecto personal / bases de la retórica
- Técnicas de presentación y lenguaje corporal

Dominio de la conversación – la capacidad de convencer a otros

- Leyes en el dominio de la conversación
- Escuchar conscientemente y reconocer las señales del cliente

Conversaciones con el cliente

- Inicio de una conversación
- Conversación por teléfono
- Conversación sobre precios
- Conversación sobre cierre
- Conversación de reclamación / objeciones

Relaciones personales con el cliente

- Disposición hacia el cliente
- Ampliación de la relación personal con el cliente
- Reforzar la relación personal con el cliente

Manejo eficiente del tiempo

- Análisis de tiempo y de actividades
- Organización personal, plan de acción personal



Concepto: El **Iceberg Training** se rige por los objetivos de la empresa y de los participantes. Todo conocimiento será elaborado mediante vivencias conscientes y prácticas intensivas en base a situaciones reales.

La empatía personal de los participantes, así como la motivación en el Training, aseguran la puesta en práctica y facilitan los correspondientes resultados, que serán verificados consecuentemente cada día de Training.

Documentación clara y sistemática ayudarán a los participantes en la preparación, ejecución y análisis de su comunicación con el interlocutor.