

Seminario - ON LINE - en VIVO

MANEJO DE OBJECIONES & CIERRE DE VENTAS

Claves para mejorar la efectividad comercial



MANEJO DE OBJECIONES Y CIERRE DE VENTAS

TÉCNICAS PARA MEJORAR EL CIERRE DE VENTAS

Introducción

Muchos comerciales logran convertirse en Vendedores Estrellas, cuando aprenden a convencer y persuadir al potencial cliente de los beneficios de comprar el producto o servicio... Ahora, ¿cómo lo logran ?

OBJETIVOS DEL TALLER

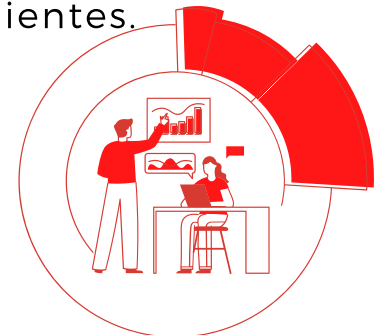
- Aumentar la tasa de cierre de ventas.
- Adquirir técnicas exitosas para el manejo de las dudas y objeciones presentadas por los potenciales clientes.
- Identificar las mejores técnicas de cierre de ventas para su producto o servicio.

KEY LEARNINGS

- Ganar seguridad y dar por descontado el cierre de la venta.
- Superar fácilmente las dudas y miedos de los clientes.
- Aumentar los cierres de ventas.

CIERRE DE VENTAS

- **CASOS PRÁCTICOS**
- **EJEMPLOS REALES**
- **CONCEPTOS APLICABLES A TODO RUBRO**



26 DE JULIO - 2 HORAS

¡ EN VIVO !

100% ON-LINE · 100% PRÁCTICO

**PREGUNTAS & RESPUESTAS EN VIVO
HORARIO QUE SE ADECUA A TU TRABAJO
INCLUYE HASTA 20 MINUTOS DE Q&A EN VIVO**

PROGRAMA & OBJETIVOS

¿Por qué compran las personas?

Del foco en el producto al foco en el Cliente.

Nadie intenta solucionar un problema que cree que no tiene.

La identificación del problemas y necesidades en los clientes.

El proceso decisorio de compras de los consumidores.

¿Qué son las objeciones y por qué surge?

- Las objeciones, una buena señal de compras
- Objeciones reales y enmascaradas
- Que no hacer antes las objeciones

Los 3 pasos clave para superar las objeciones

- Mejore sus resultados con técnicas de cierres de ventas
- La actitud y el foco en los resultados como factor diferenciador
- Distintos tipos de técnicas de cierre de ventas
- Encontrar la técnica más adecuada para mi estilo personal de comunicación
- Las técnicas de cierre como un paso natural del proceso de ventas



MÓDULO 1

- Identificación y Segmentación de clientes basada en el valor
- Estrategias para obtener rentabilidad en cada segmento del mercado
- Cómo vender en función del valor
- Casos de éxito

MÓDULO 2

- El modelo EVE: Economic Value Estimation
- Value Pricing: Cómo definir un precio alineado con el valor · Casos de éxito
- Convirtiendo a un “comprador de precio” en un “comprador de valor”
- Cómo orientar a la fuerza de ventas hacia el valor y los resultados

«Trata las objeciones como solicitudes de más información.» Brian Tracy



26 DE JULIO
¡ EN VIVO !

SPEAKER

LIC. SANTIAGO TENAGLIA



Socio en Management & Sales |
Socio en SalesSolutions (Valor Humano) |
Experto en incremento de ventas y Experiencia
de Clientes |
Speaker | Coach Ejecutivo

Estudió Ciencias Económicas (UNLP – Arg.).
Posteriormente se especializó en Marketing,
Teoría del Comportamiento del Consumidor y
Ventas (Escuela de Postgrado en Marketing
Internacional, UBA, IAE – Arg.).

Es autor de artículos sobre Ventas, Coaching
Comercial y Management. Se desarrolló
profesionalmente asesorando a las principales
empresas de Argentina y Latinoamérica,
convirtiéndose en un Speaker destacado en
Gestión de Ventas.

Entre las empresas que ha entrenado se
encuentran: Zurich, Starbucks, Telecom, Lan,
OSDE, Banco Galicia, Banco Itaú, Hotel
Intercontinental, Falabella, Allianz Seguros,
Cheeky, Novartis, Dior, Givenchy, entre otras.



CONTACT CENTER



INFO@MENTORES.LA.COM

+ 503 7718 3959 (WHATSAPP)



MODALIDAD HORARIOS E INVERSIÓN

EN VIVO

Participa durante la jornada en la fecha y horario indicado.

26 de julio 2022

La sesión será grabada y estará en línea durante 15 días.

VIRTUAL GRABACION

En caso de no tener disponibilidad de horario, le enviamos la grabación del curso y el material digital.

Tiene 15 días para revisar la información.

HORARIOS EN VIVO



Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica:

8:30 am - 10:30 am

Panamá, Colombia, Ecuador:

9:30 am - 11:30 am

INVERSIÓN



Antes del 12 de julio

Por participante U\$ 45 + impuestos

Desde el 13 de julio

Por participante U\$ 55 + impuestos



COMPARTIR LA ASISTENCIA A ESTE TALLER ÚNICO CON COLEGAS DE SU EMPRESA SUPONE UNA OPORTUNIDAD IRREPETIBLE PARA LA REFLEXIÓN Y LA MOTIVACIÓN. PARA ELLO CONTAMOS CON CONDICIONES PREFERENTES POR GRUPO

DESCUENTOS POR EQUIPOS

3X2

**PARTICIPAN 3 POR LA INVERSION
DE 2 PERSONAS**

10X7

**PARTICIPAN 10 POR LA INVERSION
DE 7 PERSONAS**

