

TELETRABAJAR Y VENDER

- ❑ **Diseñado** para profesionales de las ventas, que necesiten recapitular sobre sus habilidades personales comerciales, en el nuevo escenario del Teletrabajo.
- ❑ **Dirigido** a personas con trayectoria profesional en el mundo de las ventas, que deseen compartir experiencias, actualizarse y reenfocar su futuro profesional.
- ❑ **Enfocado** para integrar las actividades del ámbito personal y profesional, reconocer las pautas básicas que requiere la conciliación familiar, para ser capaces de integrar, conciliar y ser productivos a través de una adecuada gestión del tiempo.

- ❑ **Los contenidos de este Curso son:**

1. **¿Es difícil vender ahora?**

- Necesidad de una sistemática
- Convencer y vencer-con
- Habilidades para influir
- Llegar a un acuerdo
- Cliente satisfecho

2. **¿Importa mi motivación personal?**

- Mi aportación personal
- Mi 15%

3. **La entrevista comercial**

- De romper el hielo a cerrar la venta
- Habilidades específicas cuando no ves a tu cliente

4. **Coaching Comercial**

- Acciones a llevar a cabo
- Puntos de mejora