



## Módulos formativos de soporte a la venta B2B

### Más allá de la venta consultiva: la venta de perspectivas

Día 23 de junio de 2020

Hora de 09:30 a 13:30 horas

**Online a través de Zoom**

#### Descripción

Complementa la venta consultiva facilitando la diferenciación de la competencia y el establecimiento de una relación de confianza con el cliente

#### ¿Por qué es relevante?

- Facilita la obtención de primeras citas con el cliente
- Permite diferenciarse con respecto a la competencia e inspirar el cliente a la acción

#### Herramientas necesarias para los participantes:

- Ordenador o tableta con tamaño de pantalla que permita la edición de texto en documentos de presentación.
- Programa de videoconferencia Zoom ([www.zoom.com](http://www.zoom.com)) instalado en el ordenador o tableta. De no ser posible, Zoom permite también un acceso a través de navegador web, aunque con menores funcionalidades. En ese caso, no ideal, hará falta utilizar el navegador Chrome y tener ya creada una cuenta de usuario en Zoom
- Cuenta personal o profesional con acceso a Google Drive, para la compartición y supervisión de ficheros de ejercicios. De no disponer de acceso al Drive, se buscarán vías alternativas para llevar a cabo los ejercicios.