

Módulos formativos de soporte a la venta B2B

Descubriendo a tu vendedor innato

Día 22 de septiembre de 2020

Hora de 09:30 a 13:30 horas

Online a través de Zoom

Módulo 7 - Estrategia de gestión de la oportunidad B2B

Descripción

- Identificar los recursos internos de cada profesional de ventas para conectar y persuadir a su cliente
- Romper con bloqueos y creencias que los limitan para lograr sus resultados
- Mejorar el autoestima y autoconocimiento del comercial

¿Por qué es relevante?

- Los vendedores profesionales más exitosos son aquellos que se enfocan en desarrollar sus habilidades innatas para ofrecer lo mejor de sí mismos.
- La Programación Neuro Lingüística (PNL) nos ofrece herramientas poderosas para identificar los recursos internos de cada profesional de ventas para así actuar desde su propio centro de excelencia

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) 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.