



Módulos formativos de soporte a la venta B2B

Condiciónate para el éxito en ventas

Fecha y horario:

30/09/2021 de 9:00 a 13:00 horas

Online a través de Zoom

Contexto

- La efectividad y el éxito de muchos vendedores están impactados negativamente por la existencia de creencias limitantes autoimpuestas, que condicionan el comportamiento, la creatividad y la capacidad de iniciativa de muchos vendedores

Impacto buscado

Tomar conciencia de las limitaciones auto-impuestas que dificultan alcanzar los objetivos comerciales y elaborar estrategias para derribarlas

Contenido

- La biología de las creencias.
- Como identificar las creencias comerciales y cómo retarlas
- Creencias limitantes vs creencias potenciadoras
- Cómo prepararse para la venta exitosa
- Conversaciones internas: ¿Qué te dices y cómo te lo dices?
- Cómo lograr las ventas con un buen C.A.V.A
- Técnicas para determinar y lograr los objetivos de una forma realística