

COMO VENDER MÁS

TEMA 1: Búsqueda de la clientela y obtención de cita para una entrevista de venta

TEMA 2: Cómo manejar el contacto con los clientes

TEMA 3: Cómo descubrir las necesidades de los clientes

TEMA 4: La argumentación en ventas

TEMA 5: Usar las objeciones de los clientes para obtener ayudas en nuestra argumentación

TEMA 6: Hacer una eficaz presentación del precio evitando su influencia negativa

TEMA 7: Determinar el momento para cerrar la venta