

CURSO DE PRESENTACIÓN Y PROMOCIÓN EFFICIENCY SELLING

Programa, Administración de empresas, Sede Fusagasugá

Objetivo

Proporcionar a los participantes los conocimientos y herramientas para identificar los elementos del análisis estratégico, analizar oportunidades de venta, establecer fuertes estrategias para cada prospecto, manejar y rastrear los objetivos de venta, definir un lenguaje de venta común en la compañía, transformar los productos y servicios en ventas, organizar y actualizar toda la información del Cliente para consulta periódica

Justificación

Esta propuesta es una respuesta a las necesidades de los empresarios, profesionales y estudiantes de conocer y entender el Efficiency Selling: desarrollando la estrategia para la venta compleja, como metodología repetible, manejable, consistente, medible y secuencial.

Dirigido a

Líderes cuyo desempeño esté relacionado con el área de contabilidad, la educación, empresas, dirección y mercadeo y personas de otras áreas interesadas.

Contenido

MODULO 1: Venta compleja, perfil del cliente ideal, quienes influyen una venta.
MODULO 2: Función, modo y grado de la influencia, como llegar a cada influencia.
MODULO 3: Competencia, encontrando puntos fuertes y alertas en mi estrategia, que es y manejo del tiempo de venta, metodología para prospectar clientes.
MODULO 4: Diseño del plan de acción y cronograma

Metodología: Semipresencial - 1 créditos, (48 horas: 32 HTP, 16 HTA)

Valor: los cursos estarán en un rango de \$250.000 a \$350.000 Pesos

Fecha de Inicio: La fecha de apertura de cursos con inscripciones individuales, depende de la conformación de grupos mínimo de 10 personas

Datos de Contacto:

Responsable: Benjamín Losada Posada
Celular: 3134241849
Email: veritasaid@gmail.com