



ESTRATEGIAS DE PROSPECCIÓN DE VENTAS Y ATRACCIÓN DE CLIENTES

DIRIGIDO A:

Ejecutivos, Vendedores y Promotores del área Comercial y de Ventas

OBJETIVO GENERAL:

El taller tiene como objetivo brindar al vendedor los principales métodos efectivos de prospección de ventas así como estrategias para la atracción de clientes en un contexto actual y de competencia.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Desarrollar en el participante las principales técnicas de prospección efectivas para realizar un plan de ventas y comercialización
- Conocerá el participantes las principales estrategias de atracción , retención y fidelización de clientes

CONTENIDO

- Prospección de Ventas
- Marco General
- Reglas y Principios
- Métodos de Prospección
- Interna y Externa
- Características 10 Métodos Efectivos
- Estrategias de Atracción de Clientes

HABILIDADES A DESARROLLAR:

- Estrategia Comercial
- Negociación
- Técnica de Ventas
- Prospección

DURACION: 6 HORAS