

Influencia comercial

Persuadir para lograr resultados con relaciones constructivas y sostenibles

| | | | |
|--------------------------------------|---|------------------|--------------------------|
| Reto | <ul style="list-style-type: none"> • El vendedor no se conoce y no se automotiva • No persuade al cliente porque no utiliza un lenguaje claro y apropiado para el tipo de cliente | | |
| Beneficio | <ul style="list-style-type: none"> • Encontrar motivadores personales para alcanzar retos comerciales • Lograr influir efectivamente en la organización para atender los requerimientos de los clientes | | |
| Contenido | <ol style="list-style-type: none"> 1. Automotivación y autoconocimiento 2. Influencia de las condiciones en el proceso <ul style="list-style-type: none"> • Condiciones personales para ejercer influencia • Condiciones del entorno y las circunstancias 3. Formas adecuadas de persuadir <ul style="list-style-type: none"> • Métodos para lograr influir en otros • Tácticas para lograr los resultados esperados • Modelo para lograr compromisos | | |
| Duración | 8 horas (un día) | Audiencia | Todo el equipo comercial |
| Qué reciben los participantes | <ul style="list-style-type: none"> • Manual del participante con ejercicios • Guía de bolsillo • Acompañamiento en la aplicación • Acceso a material de soporte a través de la página web | | |
| Competencias que desarrolla | Persuasión, orientación a resultados, relacionamiento efectivo, influencia con integridad | | |

Otros talleres de interés:

- Planeación y organización
- Asegurando la venta
- Aseguramiento de resultados
- Liderazgo comercial
- Construcción de las relaciones efectivas en las ventas

