



# Programa de Habilidades Comerciales

**Supera tus Objetivos de Ventas:** Consigue tus resultados con este probado modelo de ventas basado en las relaciones con los clientes

Según un reciente estudio, el 71% de los clientes consideran que la **confianza** en el vendedor es un pilar fundamental en sus decisiones de compra.

Reforzar nuestra **credibilidad** y **profesionalidad** para construir relaciones de confianza con los clientes nos permite descubrir y **comprender sus necesidades reales** y así poder ofrecerles verdaderas **soluciones de valor**.

Con el **Programa de Habilidades Comerciales** dominarás los factores racionales y emocionales de la venta. Descubrirás el mejor método de **prospección** para incrementar tus clientes potenciales. Aprenderás técnicas para saber **qué preguntas** plantear, cuándo y cómo hacerlo, desarrollando habilidades de **escucha activa**. Podrás identificar **nuevas oportunidades de negocio**, así como gestionar y anticiparte a las **objeciones**.

Conseguirás llegar al **cierre de la venta** con seguridad y sin duda incrementarás la **fidelidad** de tus clientes satisfechos.

*"He cambiado mi forma de relacionarme con los clientes. Estoy mucho más segura, mi discurso es mucho más creíble y efectivo, y mis llamadas y visitas comerciales dan mejores resultados"*  
Sara. Comercial.

*"Todo el equipo comercial está ahora alineado y mucho más motivado. Los clientes están respondiendo muy positivamente...¡y estamos incrementando las ventas!"*  
Alex. Director Comercial.

## ¿A quién va dirigido?

A los gestores y responsables comerciales, recién iniciados y expertos, que desee dominar el proceso de venta para maximizar los resultados.

## Áreas clave:

- Construir la relación
- Generar interés
- Proporcionar soluciones
- Resolver objeciones
- Conseguir el compromiso

## Formato (24h):

**6 sesiones de 4 horas** (entre semana o viernes tarde/sábado mañana) o bien en **3 sábados intensivos**. Entre sesión y sesión pondrás en práctica las herramientas y aprendizajes adquiridos.

**Infórmate también sobre nuestros formatos a medida In-Company y las opciones personalizadas One-to-One**

## ¿Qué beneficios obtendrás?

Las sesiones son **100% prácticas** y los beneficios son inmediatos. En pocos días los participantes, en cualquier lugar del mundo, consiguen:

- Integrar un proceso de venta en 7 pasos que convierte a los clientes en colaboradores
- Comunicar valor para el cliente con confianza y credibilidad
- Practicar métodos para descubrir los intereses del cliente mediante preguntas poderosas
- Desarrollar habilidades de escucha activa para identificar oportunidades y enfrentar desafíos
- Crear interés y conseguir que el cliente desee mantener la comunicación
- Formular soluciones únicas para cada cliente, atractivas a su lógica y a sus emociones
- Identificar puntos de acuerdo para reducir las resistencias
- Localizar objeciones escondidas y responder con confianza a las más frecuentes
- Gestionar el tipo de colaboración que lleva al compromiso
- Familiarizarse con diferentes técnicas para cerrar la venta con confianza
- Fidelizar las cuentas y clientes actuales
- Seleccionar los mejores métodos de prospección
- Crear una red de contactos de calidad que generen negocio
- Establecer objetivos cargados de contenido para asegurar niveles de venta más exitosos
- Aprender diez maneras de gestionar el tiempo para focalizarlo en acciones provechosas

Líderes mundiales en training de **Soft Skills** o **Habilidades de Inteligencia Social**. Preparamos a personas en 90 países con una metodología única 100% práctica con resultados probados, que ha mejorado la vida y los resultados de más de 9 millones de personas en todo el mundo. Nuestros trainers están certificados por la **Dale Carnegie University**.



### Más información:

Acrecentia Training  
info@dalecarnegie.es  
Tel.: (+34) 93 496 00 00  
y (+34) 91 435 61 24  
www.dalecarnegie.es



# Dale Carnegie