

VENTA CONSULTIVA

Conferenciante: José Acosta Vientós
MS, Ind/Org Psychology

Representa el cambio de paradigma de “tomar notas” al desarrollo de relaciones con clientes a través de las cuales fluyen productos y servicios. Excelente para vendedores en empresas que ameritan de un cambio de enfoque para ser más competitivos. La Venta Consultiva es el futuro. Pretende convertir al vendedor en un consultor.

- Charla de Auto-Motivación
- Identificación del Potencial Ocupacional
- Estimulación de habilidades, destrezas, dones y talentos
- Barreras para el desarrollo del potencial
- Ideas Irracionales sobre el trabajo
- Mentalidad de Intercambio
- Administración y Corrección de la prueba de Venta Consultiva
- Perfil del Vendedor Exitoso
- Comunicación Efectiva
- Manejo de Conflictos con clientes
- Manejo del Lenguaje Corporal
- “Mirroring”
- Vendedor...cosa del pasado
- Consultor...cosa del futuro
- Venta Consultiva
- Tocando Puertas vs. Desarrollando relaciones a largo plazo
- La importancia de adquirir más conocimiento sobre la operación del cliente
- Ventas aisladas vs. Contratos
- Administración de una Cuenta
- Disciplina, Organización y el Plan de Ventas