



SEMINARIO

Cierre de Ventas *si usted no cierra no vende!*

SI USTED NO CIERRA NO VENDE. No nos engañemos, no importa cuanto haya trabajado, cuanto interesado esté su cliente, ni que tan cerca estuvo de vender. Si no hay cierre, no hay venta.

Este taller seminario enseña a los vendedores como cerrar. Mediante el empleo de videos de como lo hacen otros vendedores, veremos los errores más comunes que se cometen al momento de cerrar y enseñamos a su equipo técnicas de cierre de venta que podrán usar inmediatamente con sus clientes. Usted verá como los resultados cambian.

APRENDERÁ CON NOSOTROS LAS MÁS EFECTIVAS
TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS



Prueba escriba de evaluación de contenidos con reporte a la gerencia.



A solicitud del cliente se pueden realizar evaluaciones de llamadas de ventas o grabaciones en video de cliente incógnito.



Tiempo del taller: 180 min



Yurán Bonilla ybonilla@grupoalliancecr.com
Tel: 4081-6572 o 8414-1662

-15%

Menos del 15% de los vendedores evaluados intentan al menos 1 cierre durante la venta.