



8414-1662



SEMINARIO

Negociación en Ventas ***enfoco concesiones y descuentos*** ***tendrá el mejor trato que pueda negociar!***

Aprender técnicas de negociación le ayudará a sus vendedores a lograr mejores tratos para su empresa, no sólo para su cliente. Muchos vendedores entregan más de lo que deberían para conseguir la venta, ofrecen DESCUENTOS como técnica de cierre en la mayoría de ventas, generando millones en pérdidas para su empresa. Otros no les llaman descuentos, sino bonificaciones (docenas de 14 o 15 unidades), becas o regalías, pero en cualquier caso el resultado es el mismo, pérdida de utilidades para su empresa.

Este seminario enseña a los vendedores técnicas de negociación aplicadas a la venta, con un enfoque en la negociación de precios y como dar respuesta a las solicitudes de descuentos por parte del cliente.

APRENDERÁ CON NOSOTROS COMO CERRAR MEJORES
TRATOS PARA SU EMPRESA



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



Tiempo del taller: 180 min



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

+70%

Más del 70% de los vendedores encuestados en nuestro estudio indica usar descuento para cerrar la venta.