

Cómo vender a clientes internacionales por email

📅 10 y 17 de noviembre de 2022

Inscríbete



Fechas:

10 y 17 de noviembre, jueves

Videoconferencia



Horario:

de 9:15 a 13:15 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Profesor



Carlos Rosser

- Consultor comercial.
- Economista, Sociólogo y Psicoterapeuta de Grupo.
- Director Adjunto de Rosser Management y de Imán Consultores.
- Profesor y conferenciante en Universidades y Escuelas de Negocios españolas y extranjeras.
- Autor de diversos libros, Cómo vender a clientes resistentes, Jefes, clientes, colaboradores..., Olvide las técnicas de ventas, Gestión telefónica de cobro.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos

Transmitir herramientas fáciles de comprender y aplicar para conseguir ventas por email.

Método:

- No sólo plantear cambios para conseguir ventas sino desvelar en profundidad el motivo de cada cambio.
- Exposición práctica para aplicar desde el primer día todo lo que se va a ver en el curso.



Fechas:

10 y 17 de noviembre, jueves



Número de sesiones:

2



Horario:

de 9:15 a 13:15 h.



Número de horas:

8



Videoconferencia

Aula virtual, Zoom

PROGRAMA

- El error que cometen hasta los/as comerciales con más experiencia al redactar un email.
- ¿Por qué en el primer párrafo ya fallan casi todos los emails y cómo solucionarlo en menos de tres minutos?
- Una forma poco usual de parecer creíble que incluso funciona ante un/a cliente duro/a y desconfiado/a.
- Cómo detectar y eliminar el “ruido” en los emails.
- La razón principal por la que la mayoría de los emails y preventas no consiguen todos los resultados deseados.
- No se trata de escribir bien sino de saber escribir para que el o la cliente/a compre. No es lo mismo.
- Cómo crear titulares imposibles de ignorar en la bandeja de entrada.
- ¿Qué hacer para que los emails no acaben en la papelera?
- Cómo evitar mostrar necesidad y perder la venta: Un detalle que casi nadie tiene en cuenta.
- La forma de acabar un email para que los y las clientes/as vayan detrás de ti y no al revés.

Muchas empresas están centrando gran parte de su proceso de ventas en enviar emails, a sus clientes/as, o a contactos captados a través de asistencia a ferias.

Conseguir ventas por email no sólo es posible, sino que es más fácil de lo que parece.

Si se sabe cómo.

INSCRIPCIONES



Socios/as:

245 €



No socios/as:

385 €

[Únete a la asociación](#)

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

948 290155

Inscríbete