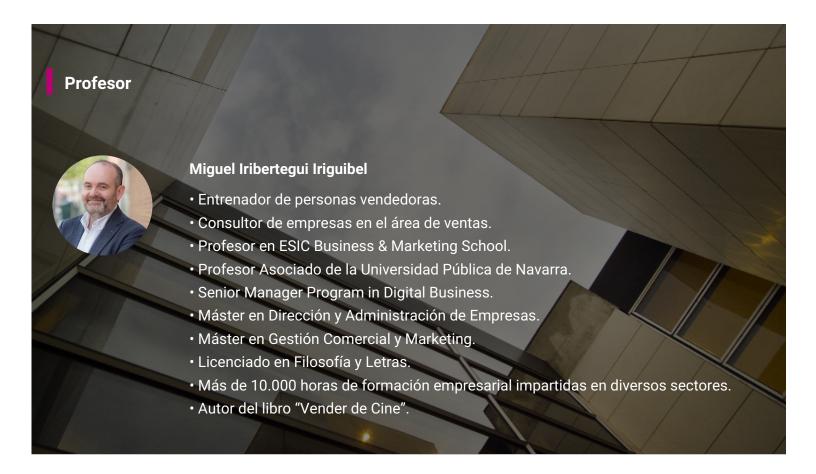


Este curso es un módulo de: Curso práctico de ventas



Inscríbete



PROGRAMA

Suelo decir que si-tuviéramos los mejores precios del mercado no necesitaríamos comerciales.

Bajo el argumento de que el precio no se negocia, tenemos que ser capaces de argumentar ante el cliente/a con mucha eficacia, demostrando nuestro compromiso con mucha inteligencia emocional y gran capacidad de servicio. El por qué nuestro precio es el que es.

- ¿Cómo defendemos nuestro precio?
- ¿Responde la propuesta o proyecto presentado al cliente su necesidad básica?
- Posicionamiento: "Premium o Low Cost"
- ¿Por qué lo barato sale a veces caro?
- Qué queremos hacer en una negociación de un precio con el cliente: ¿competir o colaborar?

INFORMACIÓN GENERAL

Metodología

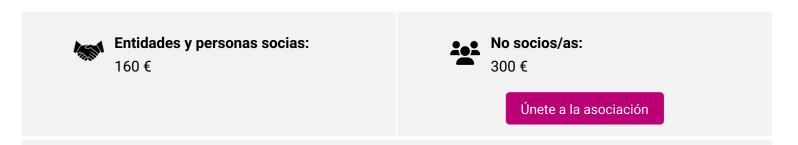
- Varias reuniones por parejas donde el precio es el objeto de discusión: Donde cada persona asume un papel para posteriormente:
 - o Auto-evaluación del público asistente.
 - Evaluación por parte de los compañeros/as. Cada persona asistente se convierte en coach de su pareja.
 - Evaluación la persona que forma: Puntualmente quien forma participará en las reuniones y dará cumplido feed-back de lo que observe entre las personas que participen.



Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:



INSCRIPCIONES



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

Inscríbete