



# MEJORA EN VENTAS

Formato Presencial o Aula Virtual

## 1



### NEUROVENTAS

El curso incluye los aspectos relacionados con el funcionamiento racional, emocional e instintivo del cerebro. El valor simbólico de la venta, la conexión con el comprador, las claves en la estrategia de venta y la venta exitosa.

## 2



### TÉCNICAS DE VENTA EFECTIVAS

Conoce las mejores técnicas de venta para conseguir que el ratio de presupuestos cerrados versus presupuestos presentados se incremente.

## 3



### EFFECTIVIDAD COMERCIAL Y VINCULACIÓN DE CLIENTES

Aumentar la cifra de ventas es el objetivo de todo comercial. Para ello, necesitamos aplicar procedimientos efectivos de seguimiento a potenciales clientes y de fidelización para clientes.

## 4



### TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Conocer las características del negociador comercial, y de la negociación "win-to-win" frente a otro tipo de negociaciones seá clave. También se tratará la importancia de la escucha activa, las etapas del proceso de venta, objeciones, cierre y errores a evitar.



# 5



## EL ARTE DE SER MÁS COMPETITIVO EN VENTAS

En esta formación mostraremos al equipo comercial diferentes técnicas que nos ayudarán en el día a día a ser más competitivos, sin necesidad de ser más agresivos con el cliente.

# 6



## TÉCNICAS DE VENTA PARA LA RESTAURACIÓN

Este curso nos adentra en las técnicas más efectivas en relación a las ventas en el sector de restauración.

# 7



## EL COMERCIAL COMO COACH DEL CLIENTE

Genera más Influencia en la decisión de tu cliente, a través del modelo de Coaching Comercial.

# 8



## CONCERTACIÓN DE VISITAS 360 UTILIZA LINKEDIN, EL TELÉFONO Y EL EMAIL PARA CONSEGUIR VISITAS

Aplicar la omnicanalidad para el contacto con potenciales clientes nos permitirá mejores resultados a la hora de prospectar. En este curso te explicamos cómo.

# 9



## ORIENTACIÓN COMERCIAL PARA PROFESIONALES DEL BACKOFFICE

Los comerciales internos que dan soporte al equipo comercial y a los clientes, deben estar orientados 100% al cliente. Tratarlos de forma excelente será clave para conseguir el éxito en cada proyecto, en cada venta.



#### Talento

Reclutamiento  
Selección de candidatos  
Manual de funciones  
Outsourcing

#### Desarrollo

Subvenciones  
Acciones formativas  
Planes de desarrollo  
Formación bonificada  
Orientación profesional

#### Gestión

Nóminas  
Gestión de personal  
Manuales de acogida y desvinculación  
Externalización

#### Mejoras


Reorganización  
Consultoría  
Evaluación del desempeño  
Plan de gestión del cambio

## Grup essentia


Personas // Equipos // Rendimientos

- Contamos con de más de 18 años de experiencia mejorando la gestión de personas en entornos empresariales.
- Disponemos de Productos y Servicios que abarcan todo el ámbito de la gestión de Recursos Humanos para las PYMES.
- Nuestro personal está especializado en adaptar el servicio ofrecido a las necesidades específicas de nuestros clientes.
- Especialistas en la gestión de formación bonificada de FUNDAE.

### Para más información: OFICINAS CENTRALES

 93 675 67 00  653 648 968

 [info@grupessentia.com](mailto:info@grupessentia.com)

 [www.grupessentia.com](http://www.grupessentia.com)

 Carrer Borrell, 4  
08172 Sant Cugat del Vallès

Síguenos:

