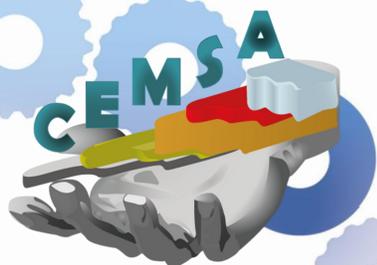


Incrementando la Relación del Cierre de Ventas



Duración: 5 hrs.



“Yo dejo que mi gente tome las grandes ventajas que el entrenamiento ofrece.

Mi forma de ver las cosas es que el curso hace más rentables mis talleres”

Arturo Mendoza
Propietario de Talleres
“Car Collision”

Público objetivo

Gerentes Generales, Gerentes de servicio, Gerentes de H. y P., Presupuestadores y Representantes de Mercadotecnia.

Usted está experimentando:

- Ventas mensuales por debajo del objetivo
- Primera impresión deficiente
- Clientes indecisos
- Falta de una “Cultura de Ventas”
- Una baja relación de cierre de ventas
- Interacción limitada con clientes
- Proceso de seguimiento inconsistente

El curso le proporcionará:

- Información sobre como fomentar una “Cultura de Ventas”
- Consejos para la construcción de relaciones asesor-cliente
- Mejorar las habilidades para conocer las necesidades del cliente
- Mayor información sobre presupuestos
- Técnicas de cierre
- Procesos de seguimiento en presupuestos no vendidos
- Información para un buen registro de actividades de ventas

* Los participantes tendrán la oportunidad de practicar estas habilidades haciendo representaciones del proceso de ventas en presupuestos reales.



Acoat Selected



CEMSA
Recubrimientos



@CEMSA



Teléfonos:
35368988
35369458