



Ventas de Insumos del Agro

PRESENCIAL · A DISTANCIA EN VIVO · EN DIFERIDO

| OBJETIVOS

Aprender a identificar la diferencia entre la venta relacional de la venta transaccional, desarrollar habilidades de ventas de insumos e identificar y satisfacer las necesidades de los clientes.

| TEMARIO

- ✓ De la táctica a la estrategia. De la entrevista al plan.
- ✓ Enfoque relacional de la venta. El rol del vendedor profesional
- ✓ Necesidades de los clientes.
- ✓ Diagnóstico y acuerdos
- ✓ La entrevista: tipos de preguntas
- ✓ Asesoramiento comercial
- ✓ Manejo de objeciones y otras actitudes de los clientes.
- ✓ La escucha activa. La empatía.
- ✓ La negociación y el cierre.
- ✓ El embudo de gestión de ventas.
- ✓ El mantra de ventas.



ROLY PEREYRA

Fundador y titular de Enjoy to Learn (Empresa de entrenamiento y Gestión de Recursos Humanos)

COSTO: \$3000 + IVA / U\$60

Actividad Complementaria Sin Cargo

Alumnos Curso de Postgrado en Agronegocios 2020

Media beca Socios de Agroeducación

> Más información <

¡Inscríbete haciendo click aquí!



Miércoles 4
de Marzo



De 14.00
a 19.00hs



Presencial /
a Distancia



Equipo Agroeducación

Camila Fernandez / Coordinadora Cursos

Email: info@agroeducacion.com

Tel./ Whatsapp: 341 3195288