



MÁS INFORMACIÓN

Objetivos

Brindar a los asistentes herramientas profesionales de ventas. Desarrollar la percepción e interpretación de necesidades. Mejorar la experiencia de compra de nuestros clientes. Trabajar sobre el posicionamiento personal y profesional del vendedor.

Dirigido a

Gerentes de ventas, vendedores, de productos y servicios para el sector agropecuario, Pymes agropecuarias, equipos de soporte administrativo de ventas.

Temario

- Mi producto / servicio y su competencia
- Información de mercado: generación, análisis, acción
- Segmentación de clientes y prospectos.
- Comunicación y escucha activa.
- Motivaciones de compra
- Detección de necesidades.
- Modelo de venta del producto / servicio.
- Propuesta de valor: Aspectos técnicos y económicos
- Características, beneficios y ventajas

- Dificultades: Vademécum y manejo de Objeciones
- Cierre de ventas: Definición del negocio. Cross selling.
- Experiencia del comprador.
- Entrenamiento de ventas. Casos reales con role play

Disertante



Martín Descalzo



Gerardo Teplitz



Metodología

III Edición

El Curso se desarrollará durante 2 jornadas de 8 hs cada una, reuniendo 16 hs de cursado

Incluye: material impreso, 2 coffee break y certificado de asistencia (almuerzo libre)

Costo: \$ 3.900.-



Fechas:

Jueves 14 y viernes 15 de Junio



Horario:

09:00 a 13:00 y de 14:00 a 18:00 hs



Lugar:

Fundación Libertad, Mitre 170, Rosario

INSCRIBIRME



PARA MAYOR INFORMACIÓN

Dirección: Fundación Libertad - Mitre 170, Rosario.

Teléfono: 0341 - 410 5000

email: agro@edn.org.ar



© 2016 EdN - [Escuela de Negocios](#) | [Fundación Libertad](#) - Mitre 170, Rosario, Sta Fe.