



Brownlee & Associates, S.L.
Paseo de Los Olivos, 20, 1ªB,
Madrid, 28011, España / Spain.
Tel: (34) 91526.2505
Email: brownleeassociates@gmail.com

Escucha Reflexiva Para Vendedores

Objetivo del curso:

Suministrar a los miembros del equipo de ventas las habilidades prácticas necesarias para asegurar que cualquier entrevista de ventas sea exitosa y que el vendedor sea percibido por su interlocutor como una persona interesada en ellos personalmente, sus necesidades, deseos y carencias tanto personales como profesionales y alguien en quién pueden confiar para trabajar.

El asistente aprenderá:

- Saber por qué ciertas técnicas de escucha están recomendadas como eficaces.
- Saber por qué y cómo aplicar las habilidades enseñadas durante el curso en un rango de situaciones distintas reales con clientes.
- Aplicar las habilidades enseñadas a problemas de escucha o mensajes distorsionados.
- Presentar una imagen de vendedor controlado y profesional que está interesado en sus clientes y en cómo resolver sus problemas y preocupaciones.

Dirigido a:

Cualquier miembro del equipo de ventas involucrado en entrevistas cara-a-cara con clientes o cualquier persona interesada en mejorar esta habilidad.

Duración: 1 día (9 horas)

Máximo número de asistentes recomendado: 12