

El éxito empieza hoy

KB es una consultoría que ofrece servicios de Coach Comercial y Formación en Ventas a empresas y particulares.

El Coach Comercial asesora en asuntos propios del departamento comercial: estrategias, organización, objetivos, introducción de nuevos productos, solución a problemas, etc..

La Formación Profesional transmite el conocimiento y desarrolla las habilidades de equipos comerciales con o sin experiencia en: Ventas, Atención al cliente y Servicio al cliente.

...¿Listo para progresar?...



No se rinda ...Fórmese...



Formación Profesional

Ventas & Coach Comercial.

► **KB Consultores**

Calle San José, 18
02630, LA RODA
Albacete

Teléfono: 648 910 663
Correo: fv.kb@hotmail.com

Formación en Ventas
Refuerza el mañana

JORNADA FORMATIVA
Como Vender en
Tiempos Difíciles



Usted decide.
¿Dejarlo o rectificarlo?

Tel.: (+34) 648 910 663 ◀

Formación en Ventas

Sean productos o servicios los que usted ofrece, hay que venderlos, pero ¿Cómo?, ¿Dónde?, ¿A quién?...

Una formación especializada en ventas le preparará para vender sus productos o servicios de forma eficaz y efectiva.

Reserve su tiempo



Si tiene experiencia en ventas, la jornada o el curso refrescarán sus habilidades y conocimientos.

EMPRESAS

Forme a sus Comerciales y vea su facturación crecer.

Las "Jornadas para Empresas" pondrán a punto su equipo comercial, sean autónomos o formen parte de su plantilla.

Jornada de Formación en Ventas

Obtenga una visión clara de "que es vender y como se vende". Duración 3 horas.

CONTENIDO

- Qué es vender.
- El experto en ventas.
- Razones para comprar.
- El proceso del comprador.
- Por que estimular.
- Herramientas del vendedor.
- Por que se desmotiva un comprador.
- Cuando aplicar la persuasión.
- El peligro de convencer.
- El reforzador negativo y positivo.
- La toma de decisión .
- Opción y alternativa.
- Las objeciones y el cierre de venta.
- ¿Donde está mi comprador?.



Formación = Éxito

Curso de Formación en Ventas.

Al finalizar el curso, dispondrá de los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para desempeñar la labor de ventas de forma profesional.

El curso consta de: Formación, Taller y Prácticas.

Formación: Ofrece el conocimiento y las herramientas para desarrollar la actividad de ventas con éxito.

Taller: Forma el "Argumento de Ventas" y se desarrollan las "Habilidades de negociación" (Objeciones).

Prácticas: Desarrolla las "Habilidades Personales" y analiza los resultados.

Coach Comercial: Asesora y vigila el rendimiento personal posterior al curso durante 30 días.



Calle San José, 18
02630, LA RODA
Albacete
España

Teléfono: 648 910 663

Email: fv.kb@hotmail.com