Formación comercial



MODULO 1

Trampas de la Venta

Dañan su credibilidad, confianza, liderazgo y futuras intervenciones

- · información errónea, incompleta
- inferencia equivocada

· prejuicios y filtros personales

contar con la 'mitad del mapa'

► Falacias

Creencias personales

Verdades parciales

PITCH DE VENTAS

- Saludo inicial
- Frase Gancho
- Argumentación Presentación de propuesta
- Indagación Objeciones
- Cierre comercial