



3 CLAVES PODEROSAS PARA LA VENTA

Taller Internacional

Viernes 24 de Abril

Horario: 9:00hrs a 13:00hrs y 14:00 a 18:00hrs

Duración: 8 horas presenciales

Metodología:

La metodología es práctica, en donde se realizarán casos, pruebas reales y actividades que lleven a experimentar las técnicas de venta.

Objetivo general:

Acompañar a los participantes a:
Definir 3 claves utilizadas por los mejores vendedores y comerciales en el mundo, comenzaremos descubriendo el mundo interior del vendedor, así como las claves más importantes para conectar con el cliente y conseguir más ventas.

Dirigido a:

Emprendedores, dueños de empresas, vendedores, gerentes de ventas, networkers, y todo aquel profesional de las ventas que quiera aumentar sus ingresos.

Beneficios:

El participante descubrirá un método sencillo de utilizar para la venta, donde podrá conseguir aumentar sus resultados y sus mejorar sus relaciones con sus clientes.

Pensum de Estudio

- Las 3 Claves de la Venta ¿? ¿? ¿?
- El interior del vendedor
- Pensamientos + Paradigmas + Emociones = Acciones
- Mi cliente, lo que realmente busca.
- Palabras clave de mi cliente
- Conecta, Atrae y Vende

Inversión:

Reserva: Q 400.00 abonables

Precio Normal: Q 1,755

**Pregunta por precio de
Promoción Especial**

Formas de pago:



Depósito, transferencia en línea a **Banco Industrial** a nombre de **Mens Venilia Internacional Group**.

Cuenta Quetzales: 064-002994-8 monetaria

Cuenta Dólares: 064-002995-5 monetaria



Aceptamos Todas Las Tarjetas de Crédito/Débito con **Pago Directo Telefónico** a través de POS para tu comodidad.



VisaLINK, VisaCUOTAS y **Finanzamiento Génesis Empresarial**.

WWW.MENSVENILIA.GT | +502 2267.5202
info@mensvenilia.gt





3 CLAVES PODEROSAS PARA LA VENTA

Taller Internacional

En la Escuela Europea Mens Venilia Internacional Group, te ofrecemos Cursos y Certificaciones innovadoras, que incluyen contenidos y programas exclusivos de última generación procedentes de Europa y Estados Unidos adaptados a la cultura guatemalteca. Nuestro método de aprendizaje dinámico es un signo de distinción pedagógica que permite al alumnado abrir la mente al futuro, al cambio y a la excelencia. Contamos, además, con un Staff de profesores reconocidos internacionalmente originarios de Europa y América, catedráticos, escritores y conferencistas de alto prestigio dispuestos a compartir sus conocimientos con años de experiencia.

Podrás obtener un título con Doble Certificación Académica, con el Aval de la Escuela Europea de Barcelona Mens Venilia y la ICMF de EE.UU.

Síntesis:

A veces el vendedor tiene una idea errónea de lo que el cliente verdaderamente quiere y comete el error de alejar al cliente de la venta.

En este curso, el vendedor tomará consciencia de su labor durante el proceso de venta y de cómo utilizar el lenguaje para motivar y estimular a su cliente para comprarle.

Imparte:

Roy Balcárcel

- Master en PNL
- Licenciado en Administración de Empresas
- Business Coach Certificado
- Director Escuela Europea MVIG Guatemala
- Profesor de Programación Neuro Lingüística y Coaching en Guatemala, Honduras, México, Bolivia y Barcelona
- Experto en formación de formadores, entrenamiento para adultos, constructivismo y andragogía.
- 4to Lugar a nivel latinoamericano de Simulador de Negocios MESE de Junior Achievement México
- Elegido gerente del año 2006 por la AGQ.

