

# Transforma a tus equipos en vendedores: venta proactiva

Presencial: **Entre 4 y 6 horas**

Capítulo 1: Concepto de Venta

Capítulo 2: ¿Como puedo vender más y creérmelo? ¿Qué puede vender?

Capítulo 3: ¿Quién es mi cliente y qué desea de mi?

Capítulo 4: Mi estilo de comunicación

Capítulo 5: Comunicación Verbal

Capítulo 6: Comunicación no verbal

Capítulo 7: Gestión de las objeciones

Capítulo 8: La venta visual

Capítulo 9: La presentación del vendedor

Capítulo 10: La venta acogedora

Capítulo 11: Los argumentos de venta

Capítulo 12: La alternativa satisface y la carencia crea decepción