Gobierno de Canarias
Servicio Canario de Empleo

Fundación Universitaria de Las Palmas

Gobierno de España · Ministerio de Trabajo y Economía Social · Servicio Público de Empleo Estatal SEPE

PROGRAMA EMPRENDE FULP

Actividades para el Autoempleo y el Emprendimiento

Servicio de asesoramiento a emprendedores

Taller: Técnicas de venta. La venta personal.

Martes, 26 de marzo de 2024 09:30 a 11:30

online

Descripción del evento

Existe la falsa creencia de que la persona vendedora "nace" como tal y no se hace. En este taller aprenderás que esta creencia es falsa. Toda empresa necesita vender para poder generar ingresos, cubrir sus gastos y obtener un excedente. Es por ello, por lo que la actividad comercial resulta de vital importancia.

En este taller aprenderás que la venta depende mucho más de la aplicación de una secuencia lógica de actividades que de unas características innatas en la persona que vende. De tal manera que la venta no es una acción sino un proceso para conseguir su logro.

Empezando por la identificación de la oportunidad de venta, continuando por el sondeo y la superación de objeciones, siguiendo por la interpretación del lenguaje no verbal para detectar signos no verbales de convencimiento hasta la aplicación de distintas técnicas de cierre que nos permitirán, no solo cerrar la venta, sino hacer venta cruzada y upselling. Todas son fases importantes en el proceso de ventas de productos, servicios o proyectos.

Si te has quedado con las ganas de saber más, ¡inscríbete en el taller!

Inscríbete en

fulp.es/eventos/taller-tecnicas-de-venta-la-venta-personal-1161