

Argumentos comerciales

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Comprender los fundamentos de los argumentos comerciales
- Desarrollar habilidades para formular discusiones convincentes
- Aprender acerca de las mejores practicas para presentar un argumento persuasivo al cliente
- Estudiar la forma en que se pueden usar estrategias diferentes para llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso
- Utilizar datos relevantes para obtener el resultado deseado

CONTENIDOS

Argumentos Comerciales

- La argumentacion comercial
- Proceso de creacion de argumentos comerciales
- Las características del producto o servicio
- Las ventajas comerciales del producto o servicio
- Los beneficios del producto o servicio
- Secuencia de la Argumentacion Comercial: Apertura
- Secuencia de la Argumentacion Comercial: Desarrollo
- Secuencia de la Argumentacion Comercial: Demostracion
- Secuencia de la Argumentacion Comercial: Presentacion de Beneficios
- Algunas recomendaciones practicas para la Argumentacion Comercial