Fundació de GRADUATS SOCIALS de les Illes Balears

Il·lustre Col·legi Oficial GRADUATS SOCIALS de les Illes Balears

TALLER: CÓMO AUMENTAR Y OPTIMIZAR LAS VENTAS DE SERVICIOS PROFESIONALES

PROGRAMA:

- El proceso de venta de servicios profesionales.
- ¿Qué estamos vendiendo?.
- Los "insights" (en qué están pensando) nuestros clientes.
- Claves de éxito en la venta de servicios.
- La negociación y los honorarios profesionales.
- Cómo conseguir más clientes.
- Cómo fidelizarlos.
- Lo que nunca debe hacerse con los clientes.
- Lo que siempre debería hacerse con los clientes.
- Ejemplos prácticos.

¿Qué beneficios aporta el taller a los Profesionales?

- Entenderán las claves ocultas de toda labor comercial.
- Mejorarán su capacidad comercial y su empatía con los clientes.
- Aprenderán a planificar más eficientemente su actividad comercial.
- Descubrirán cómo atraer clientes y cómo fidelizarlos.
- Mejorarán su capacidad para negociar los honorarios de forma efectiva.
- Conocerán los errores típicos de los profesionales en el proceso de venta
- y lo que nunca deben olvidar en su relación con los clientes.