

Inicio 16 Octubre

TRABAJANDO EN EQUIPO CON EL ÁREA DE VENTAS

- 16/10/2017** | Sesión 1 –Herramienta 1. Comunicación orientada al trabajo en equipo.
- 23/10/2017** | Sesión 2 –Herramienta 2. El valor de la actitud para el trabajo en equipo.
Herramienta 3. Todos a ventas desde cualquier posición.
- 30/10/2017** | Sesión 3 –Herramienta 4. Sentido de pertenencia para ser una sola imagen frente al cliente.
Herramienta 5. Imagen y congruencia con el objetivo de tu empresa.
Herramienta 6. ¿Cómo pasar de un grupo de personas a un equipo orientado al trabajo en equipo?
- 06/11/2017** | Sesión 4 –Herramienta 7. "Adocracia" para fortalecer el trabajo de equipo.
Herramienta 8. Servicio interno como fórmula para la estrategia del equipo.
Herramienta 9. Argumentos para conquistar y potenciar la relación con el cliente.
- 13/11/2017** | Sesión 5 – Herramienta 10. La importancia del relacionamiento a través de las preguntas.
Herramienta 11. El servicio como herramienta diferenciadora frente al cliente.
Herramienta 10. ¿Cómo convertir a los clientes en PROsumidores.?

Inicio 20 Octubre

TALLER DE RELACIONES COMERCIALES


- 20/10/2017** | Sesión 1 – Administración de ventas.
- 03/11/2017** | Sesión 2 - Marketing digital en ventas.
- 17/11/2017** | Sesión 3 - Prospección, negociación y cierre de ventas.
- 24/11/2017** | Sesión 4 – Coaching Comercial en un proceso de ventas.
- 01/12/2017** | Sesión 5 – Branding personal en las ventas.

Inicio 20 Octubre

CÓMO SER UN COACH COMERCIAL EN LA INDUSTRIA DE SEGUROS

- 20/10/2017** | Sesión 1 – Comunicación Efectiva en ventas de seguros.
- 03/11/2017** | Sesión 2 - Planeación – Segmentación por valor de la cartera comercial y perfil del asegurado.
- 17/11/2017** | Sesión 3 - Coaching Comercial I.
- 24/11/2017** | Sesión 4 – Coaching Comercial II.
- 01/12/2017** | Sesión 5 – Persuasión y relacionamiento en ventas de seguros.

 **Querétaro**

 (442) 688.5082 / 688.5086