

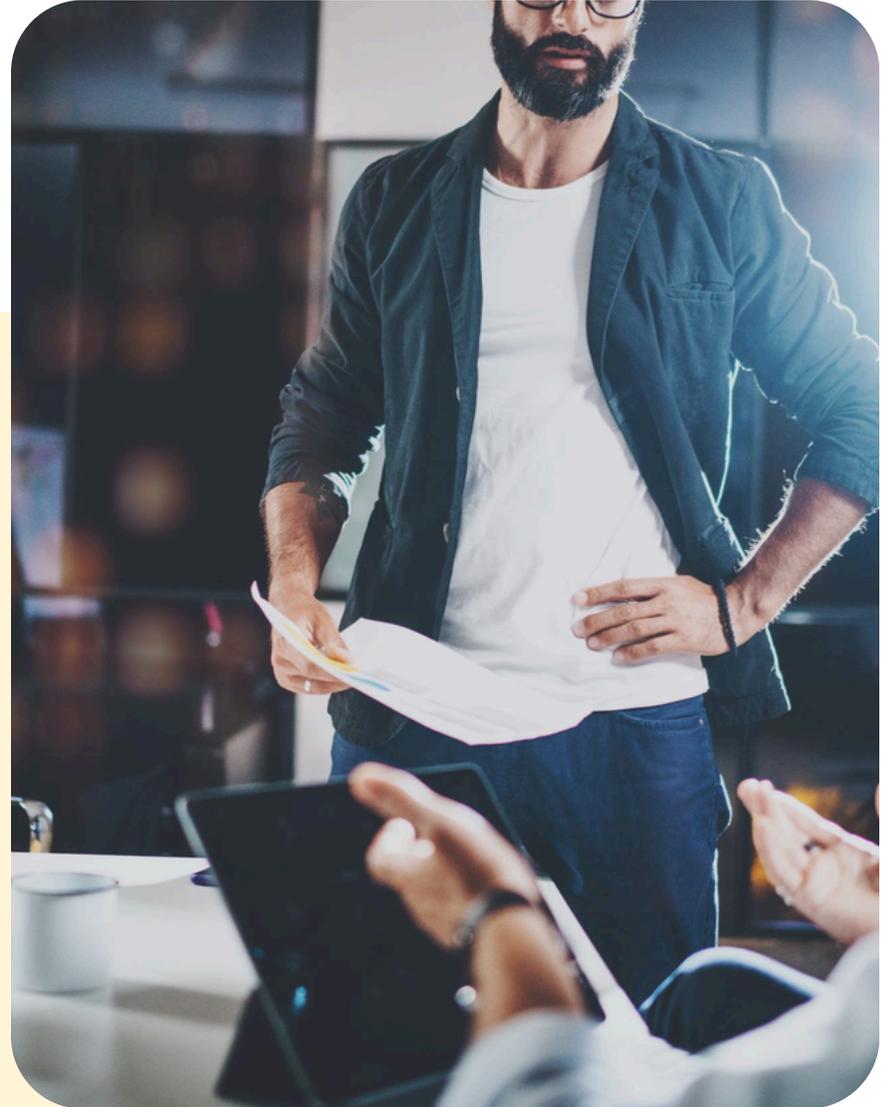
A man with a beard and glasses, wearing a dark jacket over a white t-shirt, is leaning over a table in a meeting. He is looking down at something on the table. The background is blurred, showing other people and office lights.

Mentalidad para la venta

Cómo cerrar más y mejor

Contenidos

- Importancia de la mentalidad en ventas.
- Estrategias.
- Diferencias entre vender, argumentar, regatear y negociar.



Sesión 1

La actitud de la venta

La mentalidad del vendedor:

Todo se puede entrenar.

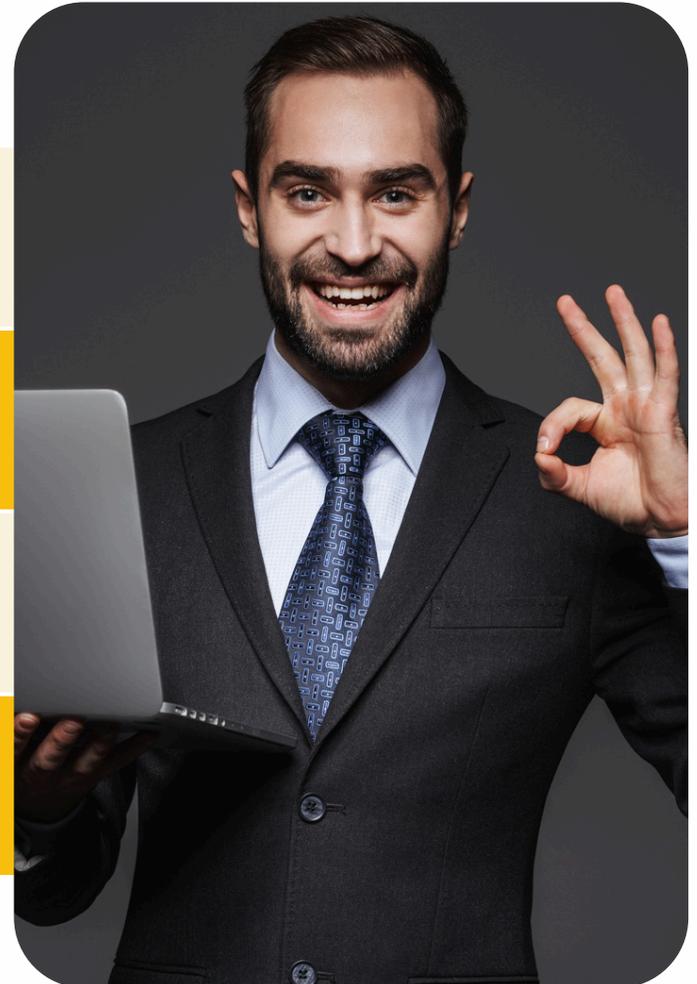
Descubre el vendedor que hay en ti:

Fortalezas y áreas de mejora.

¿Por qué un cliente querría reunirse contigo?

Identificación de diferentes tipos de clientes.

Con **DISC**



Sesión 2



Estrategias Persuasión y decisión

DIFERENCIAS

Diferenciación entre vender, argumentar y cerrar.

ESTRATEGIAS

Precio vs Valor.

NEUROCIENCIA EN VENTAS

Toma de decisiones.

INFLUENCIAS

Cómo influir en el proceso de decisión del cliente.

Sesión 3

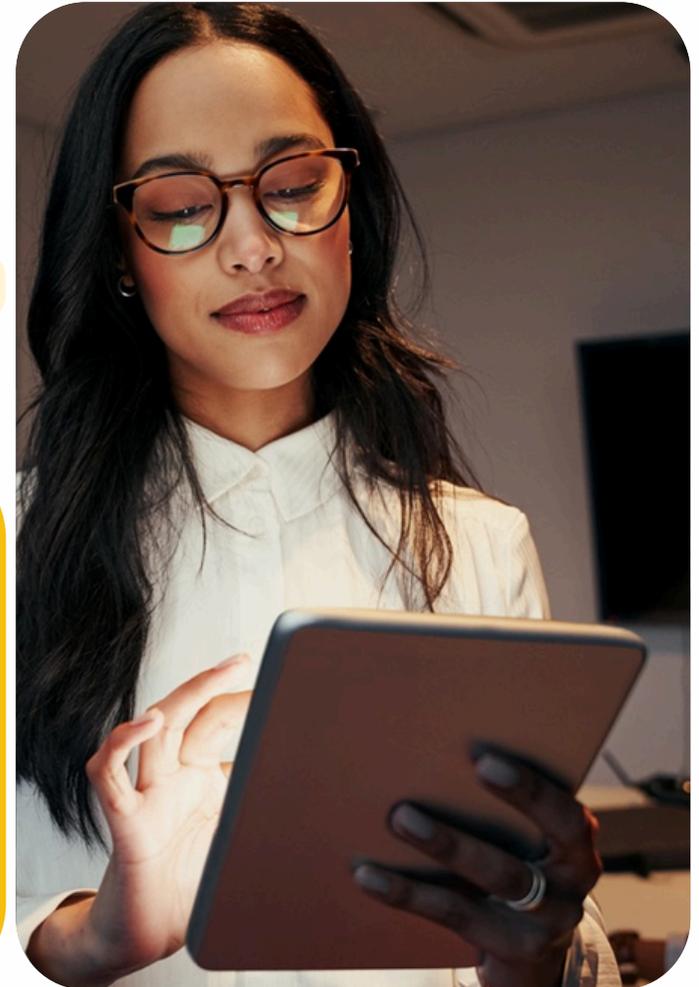
Cierre de ventas y negociación

Manejo de objeciones de clientes

Frases y
consejos
para cerrar
pedidos

Diferencia
entre
cerrar,
regatear
y negociar

Práctica de
técnicas de
negociación



Casos reales

Aplicación práctica

- Ejemplos de venta efectiva.
- Análisis de estrategias aplicadas.
- Reflexión y aprendizaje clave.

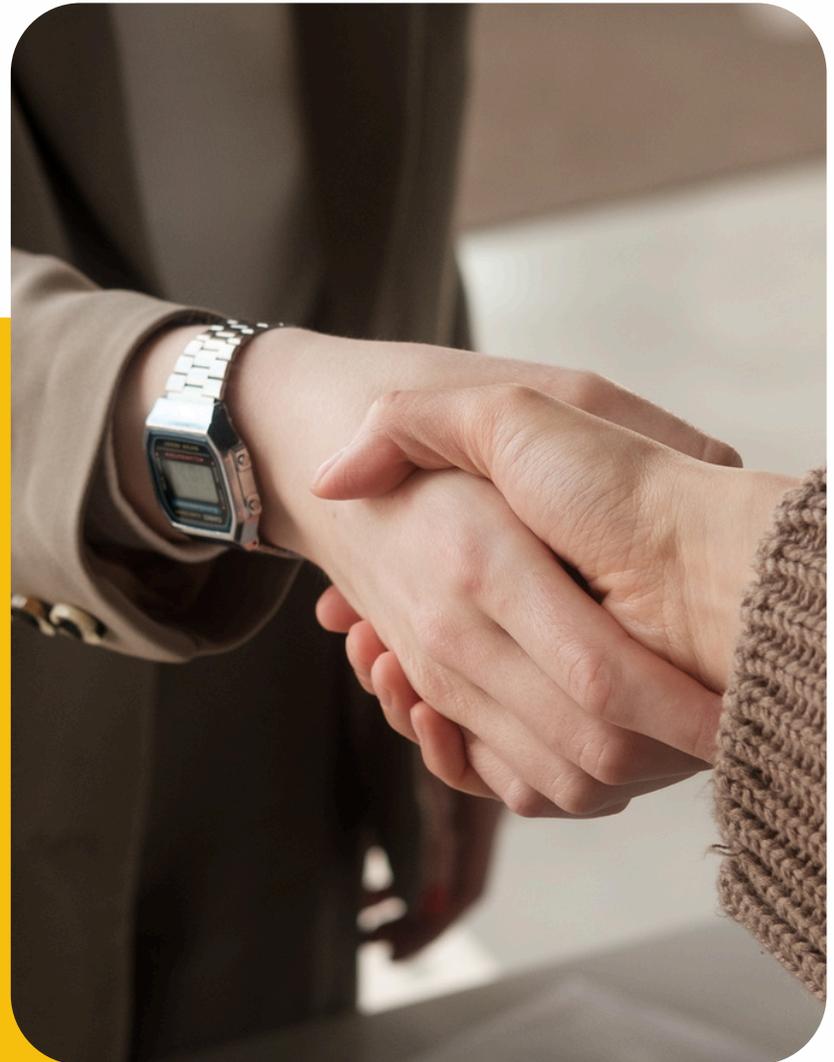


Herramientas Técnicas de cierre

- Métodos para cerrar ventas.
- Palabras y enfoques persuasivos.
- Técnica del “si progresivo”

Psicología del cliente y adaptación

- **Detección de estilos de comunicación del cliente.**
- **Adaptación del discurso según perfil.**
- **Ejemplos de personalización en la venta.**



Plan de acción personal



**Evaluación de fortalezas y áreas de mejora.
Plan de mejora en habilidades de venta.
Objetivos a corto y largo plazo.**

grouponoas.es