

## **Vender, un asunto de confianza**

### **Oportunidad de Negocios**

Vender, especialmente en los niveles más altos de la organización del cliente, requiere de nuevas capacidades. Los clientes son cada vez más exigentes y no les basta con que la persona que tienen al frente conozca su producto, necesitan confiar en él y en la empresa que representan.

### **Vender, un asunto de confianza**

*Vender, un asunto de confianza*, es una actividad de enseñanza y aprendizaje diseñada para que el personal comercial asuma que la capacidad de vender no es un "don divino" sino que una actividad humana que como tal se sostiene en relaciones de Confianza

### **Contenidos Claves**

*Vender, un asunto de confianza*, es una actividad que normalmente se imparte en dos jornadas de 4 horas cada una y está orientada a aumentar el rendimiento en ventas.

Incluye los siguientes módulos:

- \* La confianza, viga maestra de la venta del presente del siglo XXI
- \* Cómo se construye, cómo se la administra y cómo se la destruye
- \* La confianza surge de nuestra capacidad de hacer y cumplir promesas
- \* El acto de comprar es un acto de confianza

### **A quienes está dirigido**

*Vender, un asunto de confianza*, está dirigido a Gerentes, Profesionales Independientes que tienen que vender proyectos y Vendedores de Alto Rendimiento. Personal que esta en contacto con clientes.

## Resultados Esperados

Al participar en el programa *Vender, un asunto de confianza* usted será capaz de:

- \* Aumentar sus oportunidades de negocios
- \* Identificar acciones generadoras de confianza
- \* Construir relaciones de largo plazo
- \* Reconocer el valor de una promesa cumplida
- \* Hacerse cargo de la sinceridad, responsabilidad y competencia de sus argumentos y los efectos en su cliente

## Para más Información

Envíenos un correo a: [negocios@americaventas.com](mailto:negocios@americaventas.com)

Visítenos en: [www.americaventas.com](http://www.americaventas.com)

Llámenos al: +56-2-751-2607; 751-2605

Envíenos un fax: +56-2-751-2611