

ORGANIZA:



COLABORAN:



MÓDULO

# LIDERA LA VENTA DE TUS SERVICIOS PROFESIONALES

2ª EDICIÓN 21-22

PROGRAMA

PreparA-Téc  
*y emprende*





## MÓDULO

# LIDERA LA VENTA DE TUS SERVICIOS PROFESIONALES

Te han enseñado a ser humilde, modesto y a no presumir de lo que haces bien ¿la consecuencia? te cuesta transmitir tus fortalezas, mostrar cómo eres y no sabes vender tus propios servicios profesionales.

A menudo sientes que no sabes cómo gestionar las objeciones (ocurren después de hacer tu oferta), pero el problema real se ha producido desde el principio: no has cualificado correctamente a tus clientes ni has liderado la conversación inicial.

En este módulo teórico-práctico entenderás el arco completo de venta con el objetivo de organizar mejor tu trabajo comercial y ser más efectivo en las interacciones con tus clientes.

¡Empieza a transmitir mejor el valor de tu trabajo y acelera el cierre de presupuestos sin recurrir a presiones o descuentos!

	1 de junio 2022	8 de junio 2022	15 de junio 2022
18h00 a 21h00	Crea RAPPORT y CUALIFICA al cliente	Diseña y presenta una PROPUESTA	Gestiona las objeciones, haz el seguimiento y el cierre
	Isabel Anthony Vender con Valores (VentaMax)		



Miércoles 1, 8 y 15 de junio de 2022



18h00 a 21h00



Sesión en *streaming*, vía Zoom, previa inscripción en tu Colegio



Módulo completo: General 160€ / Colegiados y Precolegiados 80€



bolsa@aparejadoresmadrid.es