

CURSOS

RODAR ASESORES



Inteligencia Comercial



RODAR ASESORES
Consultoría y gestión empresarial

Descripción

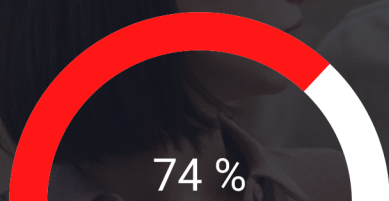
El contexto mundial actual cada vez es más competitivo, tanto en ideales como en necesidades, exigiendo que las empresas sean cada vez más versátiles en sus procesos y estilos de venta.

Ante tal escenario, el vendedor debe estar en constante preparación para poder afrontar cualquier reto posible tanto de su microentorno como de situaciones globales, convirtiéndose en un ejecutor integral de habilidades de venta, así como de los procesos de costeo, asignación de precios y margen de contribución.

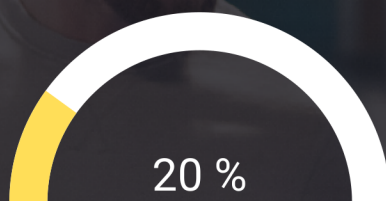


Números

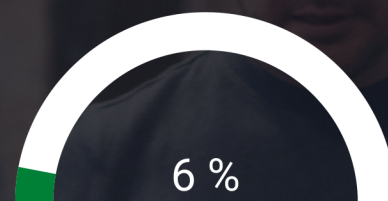
Un estudio de Kurlan & Associates concluyó, tras analizar una base de datos con información de 700.000 vendedores alrededor del mundo:



No están a la altura de las necesidades actuales.



Son suficientemente competentes ante las necesidades actuales.



Son vendedores por excelencia en el mercado actual.



Inteligencia Comercial

El principal objetivo de este curso es proporcionar la formación de calidad y profesional en la atención al cliente, que permita al vendedor especializarse en las diferentes temáticas implicadas en la atención al cliente, desde el abordaje hasta el posicionamiento de marca.

No es necesario tener un nivel formativo para tomar este curso, únicamente es recomendable que quienes tomen este curso se dedican al sector comercial. Los temas del curso "Inteligencia Comercial" está estructurado en diferentes módulos, empezando por los temas básicos para posteriormente abordar aquellas aristas de venta contemporáneas de nivel profesional, empleadas por grandes empresas con excelentes resultados a nivel internacional.



Módulo 1

- Análisis de Costos
- Asignación de Precio de Venta
- Margen de Contribución

Módulo 2

- Descubriendo las necesidades del cliente
- Manejo de objeciones
- Marketing ATL/BTL

Módulo 3

- Preventa, venta y postventa
- Marketing de atracción
- Propuesta Única de Ventas (USP)

Módulo 4

- Presentación efectiva de venta
- Cerrando una venta
- Psicología de venta

Temario

| CURSOS



RODAR ASESORES
Consultoría y gestión empresarial

| CURSOS



NOSOTROS

¿Porqué RODAR Asesores?

Estamos conscientes que cada cliente tiene necesidades diferentes, por ello ofrecemos los cursos para capacitar y mejorar las capacidades de cada empresa.

Nuestros cursos son impartidos de la mano de expertos con gran trayectoria académica y laboral.

Nuestros programas están diseñados para potencializar la experiencia de aprendizaje, adaptándonos a las necesidades de tu empresa.



RODAR ASESORES
Consultoría y gestión empresarial

| CURSOS

Contacto



contacto@rodarasesores.com.mx

www.rodarasesores.com.mx

social: [rodarasesoresmx](#)

