

## Diplomado en Ventas con 44 horas de capacitación en línea



### Ventas

- El paso de vender productos a vender soluciones / Moving from Product Selling to Solution
  - Prospección de clientes / Power Prospecting
  - Cómo influir en la decisión de su cliente / Influencing Your Customer's Decision
  - Motivación para las ventas / Sales Motivation
  - Desarrollo de todo su potencial de ventas / Developing Your Full Sales Potential
  - Prepararse para el éxito / Prepare for Success
  - Planificación estratégica / Strategic Planning
  - Presentar su propuesta / Presenting Your Proposition
  - Negociar en beneficio mutuo / Negotiating to Mutual Benefit
  - El método de ventas de cuentas territoriales / The Territorial Account Sales Approach
  - Adquirir acceso al personal clave en sus cuentas objetivo/Gaining Access to Key Personnel at Your Target Accounts
  - Comprender a su cliente / Understanding Your Customer
  - Construir un equipo de ventas ganador/Building a Winning Sales Team
- 
-