





Lo que los Grandes Vendedores Saben sobre la Venta

-  50 horas
-  Certificado final
-  100% online
-  Estudia a tu ritmo

Este curso está diseñado para potenciar al máximo tus habilidades comerciales, brindándote un enfoque estructurado y probado para mejorar tus resultados en ventas.

A través del estudio de los factores que condicionan el éxito en la venta, el curso te permitirá multiplicar tus logros comerciales y avanzar exponencialmente en tu desarrollo profesional. Los participantes aprenderán cómo gestionar su autoestima y confianza personal, aspectos clave para sobresalir en el mundo de las ventas, y adquirirán las herramientas necesarias para convertirse en vendedores de alto rendimiento.

Objetivos del curso



PROFUNDIZA EN QUÉ CONDICIONA TU ÉXITO COMO VENDEDOR

Identifica los elementos clave que influyen en tu éxito comercial, desde la actitud hasta las estrategias de venta más efectivas.



HAZ DE LA AUTOESTIMA UN FACTOR CLAVE

Desarrolla la autoconfianza y la autoestima como pilares fundamentales para superar los desafíos y mantener la motivación en el proceso de ventas.



APRENDE A SER UN VENDEDOR DE ÉXITO

Domina técnicas avanzadas y un enfoque estructurado que te permitirá obtener resultados excepcionales en el ámbito comercial.

Las 4 etapas clave para multiplicar tu éxito en ventas

El curso se organiza en cuatro etapas que guían a los participantes hacia la excelencia comercial:

- 1. Autoevaluación:** Reflexiona sobre tus fortalezas y áreas de mejora como vendedor, y analiza los factores personales y externos que influyen en tu éxito.
- 2. Desarrollo de autoestima:** Aprende a gestionar tu autoestima y motivación, convirtiéndolos en activos valiosos para mantenerte enfocado y positivo en el proceso de ventas.
- 3. Técnicas de venta probadas:** Aplica estrategias y metodologías comprobadas que te ayudarán a cerrar más ventas y alcanzar tus objetivos comerciales.
- 4. Crecimiento profesional continuo:** Diseña un plan de desarrollo profesional que te permita seguir creciendo y evolucionando como vendedor exitoso en un entorno competitivo.

Profesor



CARLOS OLIVEIRA SÁNCHEZ-MOLINÍ |

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales Especialidad: Comercialización por la Universidad Complutense de Madrid. Posee el título de Master en Economía y Dirección de Empresas por IESE Universidad de Navarra. Cuenta con más de 10 años de experiencia en Johnson & Johnson donde ha desarrollado del 2009 al 2011 las funciones de Director de Ventas de la División de Mass Market. Del 2001 al 2003 ha trabajado como Director de Ventas Iberia de Kellogg. Actualmente es Director de Desarrollo de Negocio en IFA.