



# Cómo aumentar el precio sin perder clientes cómo vender defendiendo el precio

HABILIDADES DIRECTIVAS | CURSO PRÁCTICO DE VENTAS





## CURSO PRÁCTICO VENTAS

# Cómo aumentar el precio sin perder clientes

Cómo vender defendiendo el precio

### HABILIDADES DIRECTIVAS

### DURACIÓN

6 horas

### MODALIDAD

Presencial

### OBJETIVO

- Guerra de precios, resistencia a comprar, clientes más exigentes, etc.
- Proporcionar herramientas fáciles de aplicar para desarrollar nuevas competencias comerciales.

### DIRIGIDO A

Comerciales o profesionales que intervienen en negociaciones con clientes que quieran dominar el arte de vender, utilizando técnicas para detectar necesidades y mejorar las cualidades para las relaciones humanas.

### FORMADOR

#### D. Carlos Rosser

Licenciado en Económicas y Sociología por la Universidad de Friburgo (Suiza). Postgrado en Psicoterapia de Grupo por la Facultad de Medicina de Murcia y por el Concourse of Wisdom de Texas (USA) Consultor, Formador y Coach en Ventas y Negociación- Gerente en Imán Consultores y Rosser Management, con amplia experiencia en empresas nacionales y extranjeras. Autor de varios libros publicados por la Editorial Fundación Confemetal, Madrid.

### PROGRAMA

- Cómo evitar los Errores más habituales y el que cuesta más caro a la hora de vender.
- Lo que nunca se ha explicado en Ventas y sin embargo es la clave para vender hoy y defender el precio.
- El problema de conocer el producto «demasiado bien» y por tanto «vender mal».
- Vender no es informar sino todo lo contrario.



## CURSO PRÁCTICO VENTAS

# Cómo aumentar el precio sin perder clientes

Cómo vender defendiendo el precio

### HABILIDADES DIRECTIVAS

- Cómo detectar la información clave que oculta el cliente.
- El desconocimiento de la “aversión a la pérdida” : Por qué no compran los clientes.
- Cómo aplicar y automatizar las herramientas facilitadas.

Interesados, ponerse en contacto con nosotros a través de:

**[formacion@cualtis.com](mailto:formacion@cualtis.com)**

(indicando en el correo si quieren que el curso sea bonificable a través de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social)

**[www.cualtis.com](http://www.cualtis.com)**