

01

TTI SUCCESS INSIGHTS-CENDE

¿Problemas con las ventas? ¡Tenemos la solución!



Problema 1

Cómo los ejecutivos de ventas responden ante problemas y desafíos durante el proceso de ventas, y cómo pueden mejorar la comunicación con sus clientes conociendo su tipo de perfil.

Problema 2

Cómo pueden influir en los demás, convencerlos para tener el mismo punto de vista y lograr cerrar más ventas.

Problema 3

Cómo pueden responder al ritmo que lleva el entorno en el que se encuentran y no perder la motivación.

03

Solución 1

Los ejecutivos de ventas aprenderán cómo se comportan en cada etapa de la venta, y en cuáles necesitan mejorar para lograr sus objetivos.

Solución 2

Sus jefes conocerán las claves para motivarlos.

Solución 3

Sus jefes conocerán las claves para dirigirlos y obtener los resultados esperados.

SOLUCIONES

Una vez completada su autoevaluación de ventas, los ejecutivos de ventas podrán realizar su plan individual de acción y mejora, al cual le podrán dar seguimiento de forma personal, con su jefe, mediante sesiones de retroalimentación o con el apoyo de nuestros instructores certificados.



Si desea conocer un reporte muestra,
por favor escríbame a mi correo electrónico y con mucho gusto se lo enviaré

CONTACTO



55 5291 3672

55 5291 6515

Omar Cosenza

Director

ocosenza@cende.com.mx

www.cende.com.mx