

ESPECIALIZACIÓN

HABILIDADES

DIRECTIVAS

TALLER DE VENTA CONSULTIVA PARA INMOBILIARIAS

Objetivo:

El taller, que estará especialmente enfocado para equipos comerciales del área de Inmobiliaria, entregará las herramientas prácticas para aplicar el modelo de cierre y gestión comercial llamado "Venta Consultiva". Usando como base el sistema de Negociación "Principios" creado por la U. de Harvard y el sistema de cierre de negocios "ABC", los participantes podrán desarrollar habilidades de negociación como una de las principales herramientas del cierre comercial

Dirigido a:

Está especialmente enfocado a todas aquellas personas que tienen a cargo equipos comerciales o que interactúan con clientes de forma de generar ventas

Valores: Socios \$ 270.000 / \$ 290.000 Público general

Más información [cursos@cdt.cl](mailto: cursos@cdt.cl)