



VENDEDOR PERFECTO

www.vendedorperfecto.com



emc
Consultores Ltda.
MARKETING RELACIONAL



CICLO FORMATIVO EN VENTAS



Este proyecto surge con el fin de suplir la ausencia de una oferta académica estructurada, en cuanto a la profesionalización de los equipos comerciales, para abarcar aspectos relacionados con la concreción de la intención de compra, lo que requiere una adecuada planeación de la gestión de ventas y la aplicación de estrategias de comunicación, persuasión y negociación.

PROYECTO FORMACIÓN EN VENTAS

Nace de la necesidad de cualificar los diferentes niveles de equipos comerciales, quienes requieren una permanente revisión y conceptualización sobre las estrategias y tácticas que vienen implementando, así como la identificación de acciones novedosas para poner en práctica en su labor de conquistar, retener, fidelizar y potencializar las relaciones con los clientes.

PROYECTO FORMACIÓN GERENCIAL

En respuesta a los nuevos retos, se impone necesariamente una visión mercadológica, que obliga al permanente examen de las estrategias comerciales que se vienen implementando, dando el peso e importancia que le corresponde a la gestión estratégica de mercadeo, ventas, servicio al cliente y relaciones con los clientes.

EMCConsultoresLTDA



@EMCConsultores



emcconsultores

