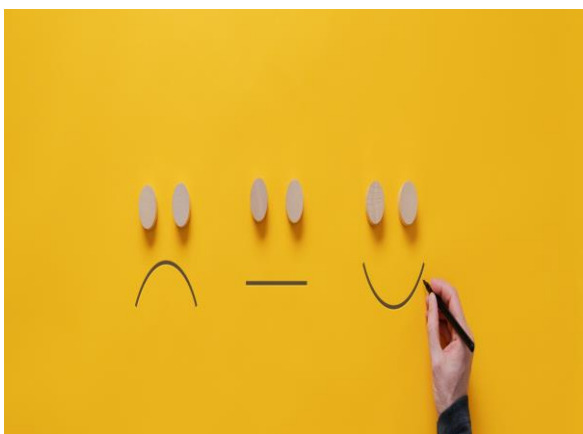




BOLETIN DE LA FORMACIÓN ESTILOS DE COMUNICACIÓN



Encuesta de Satisfacción

Durante esta formación, exploraremos a fondo los aspectos fundamentales, fases y técnicas esenciales para llevar a cabo una venta efectiva. Nos sumergiremos en el fascinante mundo del poder de la persuasión y cómo este elemento clave puede influir significativamente en la toma de decisiones de nuestros clientes.



Sesión de la formación

Abordaremos el proceso de venta desde una perspectiva estratégica, desentrañando cómo se lleva a cabo un sólido plan de marketing adaptado a las dinámicas de la última milla. Analizaremos los factores motivantes que impulsan la adquisición de nuestros servicios, proporcionando a los líderes de la flota una comprensión profunda de las motivaciones de los clientes en este contexto específico.

Adjuntamos:
Ficha técnica
Presentación PDF

Además, exploraremos estrategias efectivas que han demostrado ser exitosas en el ámbito de la entrega de última milla y desglosaremos el ciclo de venta, desde la identificación de oportunidades hasta la fidelización del cliente.



Cuestionario de evaluación

Esta formación no solo fortalecerá las habilidades comerciales de nuestros líderes, sino que también contribuirá a elevar la calidad y eficacia de nuestras operaciones de reparto. Estamos comprometidos a brindar un servicio excepcional, y la comprensión profunda de la psicología en las ventas es fundamental para alcanzar ese objetivo.

