

# ¿VENDES O VENDES?



Nos guste o no, **todos somos vendedores**, pero la venta no es la que era, ¿por qué? Porque el cliente ahora tiene información. Antes, nuestra venta se basaba en la **asimetría de la información**, pero ahora esta información es pública, y está al alcance de nuestros clientes. Y hoy en día, en nuestro mercado, no hay nada que dure para siempre, incluso nuestros clientes más leales **analizan información a nuestra espalda**. Muchos creen que en este entorno desaparecerá la figura del mediador de seguros, pero, por el contrario, yo opino que se ha creado una oportunidad para nosotros.

¿Qué es lo que precisamos? Volver a **reinventar la venta** dentro de este nuevo entorno de información y digitalización. En este curso desarrollaremos una venta más adecuada a estos tiempos, desarrollaremos un **método probado** que nos devolverá la capacidad de abrir nuevas ventas. Demostraremos a nuestros clientes que aún nos necesitan y del gran valor que les podemos dar más allá de la información.

- Saber vender es una cuestión de supervivencia
- Vendiendo en una economía mala
- ¿Por qué los métodos tradicionales fallan?
- El mito del precio
- Establecer verdades
- Necesidades explícitas vs. Implícitas
- Problema=oportunidad
- Cuatro etapas de la venta
- Llamadas proactivas
- Tomar ventaja del correo electrónico y redes sociales
- Bases de poder
- El tiempo

**Duración:** 4 horas

**Formador:** Claudio Aros