



CERTIFICADO DE FORMACIÓN

otorgado a

FRANCISCO RUIZ PIQUERAS

con NIF 74375886G que presta sus servicios en la empresa
Italfarmaco con A-78570611 ha realizado la acción formativa

Maximiza tus ventas Código AF 0723

Con una duración total de 7 horas en la modalidad formativa **Teleformación**

Fecha de inicio

20/06/2023

Fecha de fin

01/08/2023

Powered by



Director CEO



El curso enseña las claves de la escucha activa, los fundamentos de la prospección en venta y sus canales, incluyendo el uso de las redes sociales al prospectar.

Los contenidos del programa son:

Módulo 1. Escucha activa:

- Lección 1. Acciona tu escucha.
- Lección 2. Situación clave: hablar de temas conocidos.
- Lección 3. Situación clave: resolver una confrontación.
- Lección 4. Situación clave: encontrar soluciones en equipo.
- Lección 5. Situación clave: sensación de prisa.

Módulo 2. Prospección en ventas:

- Lección 1. Importancia de la prospección: principios estratégicos.
- Lección 2. Actitudes para el éxito: características personales en la prospección.
- Lección 3. Capacidades clave: prospectar para obtener resultados.

Módulo 3. Canales para la prospección en ventas:

- Lección 1. Acciones claves, CRM y la lista de prioridades.
- Lección 2. Prospección en acción: la importancia de la comunicación.
- Lección 3. Prospección en acción: el gatekeeper.
- Lección 4. Prospectar por correo electrónico: indicadores de efectividad.
- Lección 5. Prospectar por teléfono: pasos claves.

Módulo 4. Prospección en ventas usando las redes sociales (social selling):

- Lección 1. Utilidad y objetivos del Social Selling.
- Lección 2. Actividades claves al prospectar a través de las redes sociales.
- Lección 3. Tácticas claves para prospectar a través de las redes sociales.