

POSITIONAL SELLING

Positional Selling desarrolla en los participantes las habilidades y conocimientos necesarios para que los profesionales de ventas aseguren y retengan una posición preferente en el mercado.

Ayudaremos a cada participante a:

- Explorar de forma dinámica los elementos estratégicos de la venta.
- Abordar la necesidad de crear una iniciativa estratégica para aplicar las tácticas y para organizar ambas con su realidad comercial actual.
- Aprender a desarrollar mapas de valor que les permitan tomar decisiones adecuadas y acertadas en su estrategia de ventas
- Mejorar en sus negociaciones, la dinámica organizacional, la gestión de conflictos y las habilidades de presentación
- Resolver situaciones complejas con clientes y crear relaciones de largo plazo

Este programa destaca por su formato dinámico, incluye conferencias de alto impacto, ejercicios grupales, debates y casos prácticos.

El programa Positional Selling se puede personalizar para abordar las necesidades y desafíos específicos de cada organización.

PERSONALIZACIÓN

El programa Positional Selling es customizable a las necesidades, modelos de competencias, cultura y preferencias de cada empresa.

PERFIL DEL CLIENTE

El programa Positional Selling está dirigido a empresas de todos los tamaños y todos los sectores.

IDIOMAS

El programa Positional Selling puede ser impartido en español, inglés, francés y portugués

¿POR QUÉ P&A?

- Contamos con un equipo técnico con un elevado grado de conocimiento y con experiencia acreditada en importantes empresas nacionales e internacionales.
- Aplicamos una metodología moderna y contrastada, desarrollada por nuestro equipo técnico y nuestros socios internacionales
- Trabajamos para que nuestros clientes consigan importantes mejoras competitivas, mejoren la ejecución y con ello los resultados.
- Nuestros programas están basados en amplias investigaciones y estudios internacionales, probados y experimentados con éxito en organizaciones de todos los ámbitos geográficos y sectoriales.

NUESTROS CLIENTES

ADOLFODOMINGUEZ

AKWEL



·faurecia

Lonza

avanza 
BY MOBILITY ADO

PESCANOVA



CONTACTA CON NUESTROS EXPERTOS

En P&A nos comprometemos a ayudarte a alcanzar tus objetivos de desarrollo de Liderazgo.



NATALIA DÍAZ

E-mail: natalia@grupo-pya.com

Teléfono: +34 902 207 792

SOLICITAR INFORMACIÓN