

**I N X - 6 1 9 7 8 7**

# **ARGUMENTOS COMERCIALES**

4h



## **Conectando necesidades con soluciones**

### **Objetivos**

- Comprender los fundamentos de los argumentos comerciales
- Desarrollar habilidades para formular discusiones convincentes
- Aprender acerca de las mejores prácticas para presentar un argumento persuasivo al cliente
- Estudiar la forma en que se pueden usar estrategias diferentes para llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso
- Utilizar datos relevantes para obtener el resultado deseado



### **Temario**

1. La argumentación comercial
2. Proceso de creación de argumentos comerciales
3. Las características del producto o servicio
4. Las ventajas comerciales del producto o servicio
5. Los beneficios del producto o servicio
6. Secuencia de la Argumentación Comercial: Apertura
7. Secuencia de la Argumentación Comercial: Desarrollo
8. Secuencia de la Argumentación Comercial: Demostración
9. Secuencia de la Argumentación Comercial: Presentación de Beneficios
10. Algunas recomendaciones prácticas para la Argumentación Comercial



**Inscríbete. ¡Plazas limitadas!**

**[www.emprendecastellon.com](http://www.emprendecastellon.com)**