

## PRESENCIAL

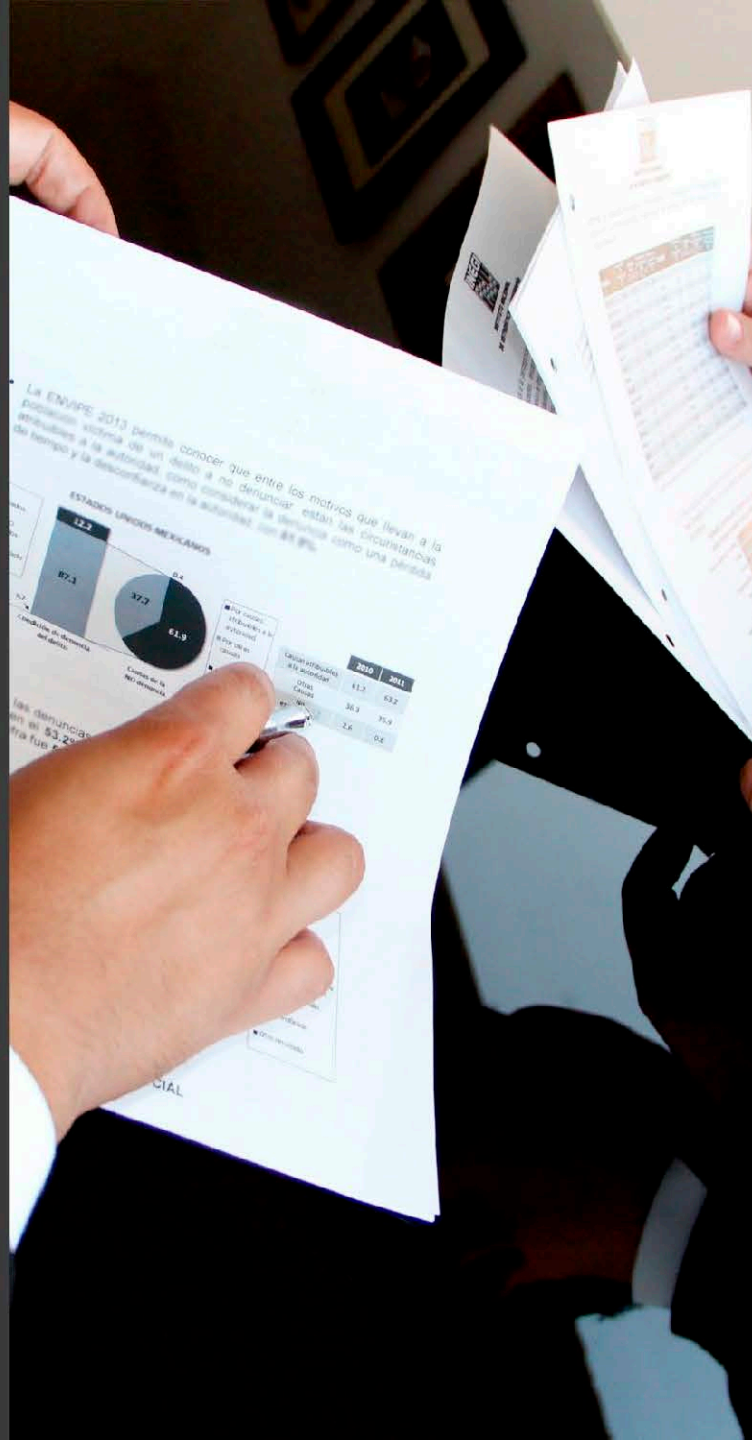
### FORMACIÓN EN VENTAS

La adaptación de los equipos a las cambiantes exigencias de los mercados obliga a las empresas a formar de manera continuada a sus equipos de ventas, post venta y atención al cliente. No hay ventas sin talento y no hay talento sin entrenamiento en ventas.

Desde Kybos, desarrollamos programas de formación a medida que impactan en los comportamientos y potencian el talento en ventas en las personas alineándolos con la estrategia de negocio la empresa, de los mercados, de los departamentos y de los productos.

Producimos, incentivamos y gestionamos procesos de cambio en los equipos comerciales para que sean capaces de alcanzar los objetivos comerciales e incrementar los resultados de las ventas y consecuentemente del negocio.

Desarrollamos itinerarios y programas, In-company, abiertos, de microlearning, On-line y Blended.



### FORMACIÓN EN VENTAS

- HABILIDADES COMERCIALES
- GESTIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES
- ORGANIZACIÓN COMERCIAL Y TÉCNICAS DE VENTA
- PROSPECCIÓN COMERCIAL
- ATENCIÓN AL CLIENTE EXTERNO E INTERNO
- TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
- CUSTOMER EXPERIENCE
- DESIGN THINKING , COMUNICACIÓN EFECTIVA
- VENTAS CONSULTIVAS

