

CURSO

Cómo vender marcas de lujo

¿De qué trata?

Con este curso los participantes conocerán las competencias clave para vender más y fidelizar a los clientes de marcas de lujo, logrando una experiencia de compra llena de seguridad, conocimiento y emoción. También aprenderán un estilo de ventas para marcas Premium, creando experiencias de compra memorables que se reflejarán en el crecimiento de las ventas.

Temario

- Principales competencias sociales de un vendedor que emociona
- Conocimiento del producto
- Conocimiento de la empresa y del comprador
- Programación neurolingüística (PNL)
- Asesora, no vendas
- Motiva la compra
- Servicio post-compra

¿Quién imparte?

Oziel López Sánchez | HR Learning & Development Leader en PUMA. Administrador de Negocios Internacionales por la Universidad de las Américas-Puebla (UDLAP), y Maestro en Estrategias Comerciales por la Universidad Panamericana. Ha ocupado distintas posiciones en la industria de la moda: Visual Merchandiser y Product Trainer en Adidas y Senior Retail Trainer y Head of Training en PUMA.

¿HABLAMOS?

Erika Medina | ☎ 55 4897 2870 | emedinaa@centro.edu.mx