



Perfeccionamiento Superior en Ventas de Spa y Bienestar

Módulo: Objetivos de Ventas

1. Introducción
2. Video Ventas SPA
3. Parte 1y 2
4. Plan de Ventas
5. Video Plan de Ventas
6. Venta Comercial Spa
7. Objetivos de Venta en el Bienestar
8. Beneficios en el Spa
9. Plan de Ventas Spa Ejemplo
10. Mis Objetivos de Ventas
11. Mi Plan de Ventas
12. Planilla de ventas .xls

Módulo: Canales de Venta Spa

1. Introducción
2. Los canales de venta
3. Videos
4. Canales de Venta Parte 1 y 2

5. Venta Presencial Spa
6. Venta Telefónica en el Bienestar
7. Venta por correo e
8. Comercialización por Internet
9. Social Selling
10. Venta Proactiva por WhatsApp
11. Secretos para la Venta en Gabinete
12. Script de venta
13. Ejercicios

Módulo: Agenda y Clientes Spa

1. Introducción
2. Qué es la Agenda Empresarial Spa
3. Agenda Productiva Parte 1 y 2
4. Videos
5. Agenda como oportunidad
6. Beneficios de la Agenda
7. Agenda Productiva Casos
8. Resolución Casos de Agenda Productiva
9. Fidelización de Clientes
10. Herramientas para la Retención de Clientes
11. Estrategias de Fidelización