

COMO SUPERAR LA ENTREVISTA DE VENTA Y SU CIERRE

10
HORAS

DESCRIPCIÓN

En este curso aprenderemos cómo presentarnos ante un potencial cliente, cómo utilizar nuestro lenguaje verbal y no verbal, cómo detectar las necesidades de nuestros clientes, y dominaremos las distintas técnicas que facilitan el éxito de la entrevista comercial.

OBJETIVOS

Mejorar la autoconfianza en la gestión comercial. - Identificar los clientes potenciales. - Reforzar las habilidades en la obtención de la información. - Detectar los puntos fuertes y débiles de los clientes. - Potenciar las habilidades de asesoramiento a los clientes. - Priorizar la vinculación del cliente a través de la venta cruzada dirigida a su total satisfacción. - Aplicar técnicas de concertación de entrevistas. - Aplicar técnicas de ventas orientadas al cierre de las operaciones y al tratamiento de las objeciones. - Aplicar técnicas de negociación enfocadas al concepto - yo gano/tú ganas

CONTENIDOS

UNIDAD 1: LOS PROTAGONISTAS DE LA VENTA: Principios básicos de la Atención al Cliente - Descubriendo el perfil del cliente - Las cualidades del gestor - Las características del producto o servicio

UNIDAD 2: LAS ETAPAS DE LA VENTA: El proceso de la venta - El comportamiento del cliente - Prospección y aproximación (Sondeo) - Aceptación y argumentación (Apoyo) - Tratamiento de dudas y objeciones - Cierre y seguimiento (Cierre) - Resumen de la metodología de ventas