

COMO SUPERAR LA ENTREVISTA DE VENTA Y SU CIERRE

10
HORAS

DESCRIPCIÓN

Este curso pretende lograr que el participante mejore su autoconfianza en la entrevista con el cliente en la venta de productos financieros y logre el cierre de los mismos.

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

LOS PROTAGONISTAS DE LA VENTA

UNIDAD 1: Principios básicos de la Atención al Cliente.

UNIDAD 2: Descubriendo el perfil del cliente.

UNIDAD 3: Las cualidades del gestor.

UNIDAD 4: Las características del producto o servicio.

LAS ETAPAS DE LA VENTA

UNIDAD 5: El proceso de la venta.

UNIDAD 6: El comportamiento del cliente.

UNIDAD 7: Prospección y aproximación (Sondeo).

UNIDAD 8: Aceptación y argumentación (Apoyo).

UNIDAD 9: Tratamiento de dudas y objeciones.

UNIDAD 10: Cierre y seguimiento (Cierre).

UNIDAD 11: Resumen de la metodología de ventas.