

## DESCRIPCIÓN

---

La argumentación comercial consiste en presentar nuestra propuesta de soluciones para cubrir las necesidades del cliente de forma clara, ordenada y enfocada al éxito.

En este curso aprenderemos las técnicas más efectivas para desarrollar nuestra argumentación exponiendo los beneficios que presentan nuestros productos o servicios, de acuerdo con las motivaciones y necesidades que detectemos en el cliente.

## OBJETIVOS

---

El objetivo de este curso es ayudar a los participantes a adquirir las habilidades que les permitan crear y utilizar los argumentos comerciales para ofrecer productos o servicios a los clientes de la forma más eficaz posible.

## CONTENIDOS

---

### ARGUMENTOS COMERCIALES

- Principales conceptos de la argumentación comercial
- Proceso de creación de argumentos comerciales
- Las características del producto o servicio
- Las ventajas comerciales del producto o servicio
- Los beneficios del producto o servicio
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Apertura
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Desarrollo
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Demostración
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Presentación de Beneficios
- La argumentación: esquema a seguir
- Algunas recomendaciones prácticas para la Argumentación Comercial