

CONVERTIR OPORTUNIDADES EN NECESIDADES

6
HORAS

DESCRIPCIÓN

Este curso nos ayudará a desarrollar la habilidad para averiguar y satisfacer las necesidades de los clientes, y conseguir que éstos perciban la prestación de servicio como un valor añadido, convirtiéndonos así en sus verdaderos asesores comerciales.

Igualmente, el curso nos capacitará en la gestión de venta, especialmente en la capacidad de detectar las oportunidades que dicha detección de necesidades nos ofrece para la acción comercial.

OBJETIVOS

Este curso ayudará a los participantes a capacitarse en la habilidad para averiguar nuevas necesidades de los clientes en el proceso de compra y satisfacer estas necesidades a través de la venta cruzada, tanto en el proceso de Cross-Selling como Up-Selling.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: EL PROCESO COMERCIAL Y LA DETECCIÓN DE OPORTUNIDADES

UNIDAD 2: PROCESO DE ASESORAMIENTO COMERCIAL A CLIENTES

UNIDAD 3: ATENCIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

UNIDAD 4: INCREMENTAR EL VALOR DE LOS CLIENTES ACTUALES

UNIDAD 5: LA VENTA CRUZADA

UNIDAD 6: BENEFICIOS DE LA VENTA CRUZADA

UNIDAD 7: CÓMO ENFOCAR LA VENTA CRUZADA