

DESCRIPCIÓN

Cuando hablamos de actividad comercial, cuando hablamos de venta, por lo general hacemos referencia a un momento muy especial de todo un proceso. Ese momento tan especial hace referencia a cuando nos encontramos delante de un cliente.

La entrevista comercial es algo así como "el momento de la verdad" de un comercial. En ella se ponen de manifiesto sus capacidades profesionales y, también, las personales.

Por ello, es necesario que tengamos presente algunos de los elementos que intervienen en el proceso de la Entrevista Comercial, y este es el objetivo fundamental de este curso: prepararnos personalmente para afrontar con éxito el desarrollo de la actividad comercial, y específicamente de la entrevista comercial.

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es que los participantes aprendan cómo presentarse ante un potencial cliente, y dominen las distintas técnicas que facilitan el éxito en una entrevista comercial.

CONTENIDOS

LA ENTREVISTA COMERCIAL

- Preparación de la Entrevista Comercial - El Proceso de Ventas - La entrevista comercial y la Comunicación - Estructura de la Comunicación - La Comunicación No Verbal - La mirada Los gestos y posturas - La voz - La Comunicación Verbal - El saludo y la presentación - La detección de necesidades - Las preguntas - La escucha activa - La Empatía - La capacidad de sintonizar emocionalmente con la otra persona - Las habilidades comerciales como EMISORES de la comunicación - Las habilidades comerciales como RECEPTORES de la comunicación - Defectos y barreras para una buena Comunicación