

## DESCRIPCIÓN

---

El cierre de una venta es la última fase del proceso comercial y es consecuencia de un proceso llevado a cabo correctamente. Todos los pasos que se hayan ido dando a lo largo de la entrevista comercial, tienen como objetivo el cierre de la venta, es decir, lograr que el cliente acabe comprando nuestro producto o servicio. En este curso abordaremos las técnicas de cierre más efectivas que nos permitirán maximizar nuestras oportunidades de venta.

## OBJETIVOS

---

El objetivo de este curso es mostrar los argumentos y las técnicas de venta más apropiados para realizar el cierre de ventas en una entrevista comercial, así como conocer los diferentes sistemas que permiten maximizar la eficacia del cierre.

## CONTENIDOS

---

### EL CIERRE DE VENTA

- Actividad
- El cierre de la venta
- Fases en el proceso de cierre de la venta
- Las señales de compra
- Algunos tipos de señales de interés
- Requisitos para el cierre de venta
- Técnicas de cierre
- Role Play: Técnicas de cierre
- Recordemos que ?
- Después del cierre
- Documentación