

DESCRIPCIÓN

Hoy en día, la venta de los productos o servicios debe entenderse, en buena parte, como un asesoramiento al Cliente que le ayude a satisfacer sus necesidades.

Este curso está concebido para desarrollar las capacidades que permitan ayudar a los clientes a tomar las decisiones de compra que mejor satisfacen sus necesidades, y 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

- El proceso comercial y la detección de oportunidades
- Proceso de asesoramiento comercial a clientes
- Atención de las necesidades del cliente
- Incrementar el valor de los clientes actuales
- La venta cruzada
- Beneficios de la venta cruzada
- Cómo enfocar la venta cruzada