

TRATAMIENTO DE OBJECIONES (EN EL SECTOR COMERCIO)

5
HORAS

DESCRIPCIÓN

En este curso aprenderemos qué hacer cuando el cliente nos plantea una objeción, la forma como podemos rebatir las objeciones comerciales para convertirlas en oportunidades de cerrar las ventas.

OBJETIVOS

Aprender la forma más eficaz de hacer frente a las objeciones comerciales, comprendiendo mejor a nuestros interlocutores, poniéndonos en su lugar, para desde esa posición intentar convencerles. Aprender diferentes técnicas aplicables para rebatir la inmensa mayoría de las objeciones que se suelen hacer en las entrevistas comerciales de una forma eficaz.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN

UNIDAD 2: ¿QUÉ DEBEMOS HACER CUANDO UN CLIENTE NOS PLANTEA UNA OBJECIÓN?

UNIDAD 3: PAUTAS DE CONDUCTA

UNIDAD 4: TIPOS DE OBJECIONES

UNIDAD 5: TÉCNICAS PARA REBATIR OBJECIONES

UNIDAD 6: REGLAS DE ORO EN EL TRATAMIENTO DE OBJECIONES

UNIDAD 7: ROLE PLAY: TRATAMIENTO DE OBJECIONES