

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



TECNICAS DE VENTA

Modalidad:

presencial con una duración 12 horas

Objetivos:

- Adquirir y/o actualizar los conocimientos en las técnicas de venta
- Identificar y emular las técnicas de ventas de los mejores.
- Mantener motivación personal.
- Establecer relaciones rápidas y positivas.
- Interpretar al cliente para elegir la estrategia más adecuada.
- Hacer que el cliente se sienta bien y abierto a la compra.
- Manejar adecuadamente las objeciones, dificultades y obstáculos.
- Cerrar cada venta con la satisfacción personal suya y de su cliente.
- Conocer técnicas y herramientas de Comunicación de avanzada para conectar y empatizar mejor.

Contenidos:

MODULO 1 : TENICAS DE VENTA

Procesos de venta

Tipos de venta

Fases del proceso de venta

Preparación a la venta

Aproximación al cliente

Análisis del producto/servicio



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



El argumentario de ventas

Aplicación de técnicas de venta

Presentación y demostración del producto/servicio

Demostraciones ante un gran número de clientes

Argumentación comercial

Técnicas para la refutación de objeciones

Técnicas de persuasión a la compra

Ventas cruzadas

Técnicas de comunicación aplicadas a la venta

Técnicas de comunicación no presenciales

Seguimiento y fidelización de clientes

La confianza y las relaciones comerciales

Estrategias de fidelización

Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing

Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM)

Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta

Conflictos y reclamaciones en la venta

Gestión de quejas y reclamaciones

Resolución de reclamaciones

