

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



TÉCNICAS DE VENTA EFECTIVAS

Modalidad:

presencial con una duración 6 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:

- Procesos de venta:
- Tipos de venta
- Fases del proceso de venta
- Preparación a la venta
- Aproximación al cliente
- Análisis del producto/servicio
- 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



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



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