

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# TÉCNICAS DE VENTA

## Modalidad:

presencial con una duración 6 horas

## Objetivos:

Alcanzar la máxima rentabilidad de tu establecimiento, para que tu negocio funcione como tú quieres.

## Contenidos:

1 técnicas de venta en tienda: Descubre las 5 fases del proceso de venta en tienda más efectivo, para aumentar la rentabilidad de tu comercio

2 técnicas de venta en tienda: Empezamos por el producto o servicio

2.1 Tipos de productos

3 técnicas de venta en tienda: Las 5 fases del proceso de ventas

3.1 Fase 1: Atención e Interés

3.2 Fase 2: Identificación de necesidades

3.2.1 Cómo obtener información del cliente

3.3 Fase 3: La argumentación

3.3.1 Recomendaciones Generales

3.3.2 Cómo argumentar eficazmente

3.3.3 Objeciones: cómo clasificarlas y tratarlas



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



### 3.4 Fase 4: Técnicas de cierre de la venta

#### 3.4.1 Cómo plantear el cierre

#### 3.4.2 Las quejas

### 3.5 Fase 5: Después de la venta

### 4 técnicas de venta online

#### 4.1 Internet como canal de venta

#### 4.2 Utilidades de los sistemas online

#### 4.3 Las relaciones comerciales a través de internet

#### 4.4 Modelos de comercio a través de internet

#### 4.5 Tiendas virtuales