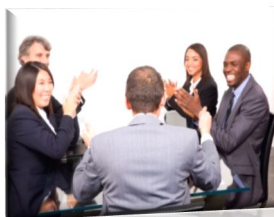


Imagen cortesía de Ambro/FreeDigitalPhotos.net



Enfoques modernos De venta

Objetivos

Es un curso integral dirigido a todas las personas involucradas en el proceso de venta en la empresa, incluyendo todos los departamentos. Este curso se centra en la psicología que existe en cada operación, la importancia de una comunicación eficaz en la venta exitosa, la captación y generación de clientes fieles, técnicas tradicionales y modernas, estructura del argumento de venta, la superación de objeciones, el arte de la persuasión y la importancia de la ética en la venta.

Contenidos

- ✓ ¿Qué motiva la compra de los clientes?
- ✓ ¿Qué actitudes funcionan mejor en las conversaciones?
- ✓ ¿Cuál es la relación entre ventas y marketing?
- ✓ ¿Qué hace que la gente acepte la oferta de un vendedor?
- ✓ ¿Qué pasos debes seguir para obtener resultados?
- ✓ ¿Qué estrategias deberías seguir?
- ✓ ¿Cómo superar las objeciones?
- ✓ ¿Cuál es la mejor manera de estructurar su discurso de ventas?
- ✓ ¿Cómo crear un cliente fiel?
- ✓ ¿Cómo responder a las necesidades de un cliente?
- ✓ ¿Cuáles son las mejores estrategias a utilizar en las actividades de ventas?
- ✓ ¿Cómo establecer relaciones y ganarse la confianza del cliente?
- ✓ ¿Cómo funciona la primera impresión y cómo tomar ventaja de ello?
- ✓ ¿Cómo leer el lenguaje corporal de un cliente y utilizar su propio lenguaje corporal para enfatizar los puntos clave?
- ✓ ¿Cómo mejorar sus habilidades de escucha?
- ✓ ¿Cómo parecer más seguro?

Destinatarios

- Personas que quieran mejorar sus habilidades de venta

Modalidad

- Distancia

Duración

- 80 Horas

Nivel del Curso

- Iniciados e Intermedios

"Una venta no es algo que perseguimos, es algo que te sucede mientras estás inmerso en el servicio a tus clientes."

Anónimo