



TÉCNICAS DE VENTA CONSULTIVA



Objetivo:

Emplear técnicas de venta consultiva, utilizando prácticas de uso de lenguaje, objeciones, detección de necesidades y manejo de clientes.



Contenidos:

- ▶ Coherencias en el Vendedor
- ▶ La emoción
- ▶ El lenguaje y la comunicación verbal
- ▶ Recomendaciones para el buen uso del lenguaje verbal
- ▶ Objeciones y cierres
- ▶ Técnicas para el manejo de objeciones
- ▶ Venta consultiva
- ▶ ¿Qué es la venta consultiva?
- ▶ Diferencia entre la venta tradicional y la venta consultiva
- ▶ Tipos de necesidades
- ▶ Manejo de clientes
- ▶ Necesidades del cliente
- ▶ Influencias del cliente
- ▶ Tipos de clientes y cómo atenderlos



Modalidad:
E-learning



Duración:
El curso tiene una
duración de 24 hrs.