



TÉCNICAS DE VENTA



Objetivo:

Mejorar la efectividad de los vendedores aplicando técnicas de gestión de ventas



Contenidos:

- ▶ Segmentación de mercado
- ▶ Tipos de clientes
- ▶ Importancia de un buen contacto inicial
- ▶ Identificar y detectar necesidades del consumidor
- ▶ Técnicas para una escucha efectiva
- ▶ Tipos de objeciones
- ▶ Técnicas para el manejo de objeciones
- ▶ Elementos claves de comunicación
- ▶ Argumentación, lenguaje y emoción
- ▶ Comunicación eficaz
- ▶ Técnicas para el cierre de una venta efectiva
- ▶ Seguimiento y post venta



Modalidad:
Presencial.



Duración:
El curso tiene una duración de 8 horas.