

Aplicación de las Técnicas de Venta a las Acciones Comerciales y Reservas en Alojamientos



Área: General
Modalidad: Teleformación
Duración: 15 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Reconocer las técnicas de venta, aplicando las adecuadas a diferentes tipos de usuarios de servicios de alojamiento y soportes de comunicación.
- Enumerar los distintos medios, formas y soportes de comunicación, explicando las ventajas e inconvenientes de cada uno.

CONTENIDOS

1. Contacto Inicial.
2. El sondeo: Cómo detectar las necesidades del cliente.
3. La argumentación: Cómo exponer los productos de manera efectiva.
4. Las objeciones: Cómo superar las resistencias del cliente.
5. EL cierre de la operación: Cómo conseguir el compromiso del cliente.
6. La venta personalizada.
7. Aplicación a casos prácticos.