

DESARROLLO DE HABILIDADES COMERCIALES



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: 104.00€

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

OBJETIVOS

- Al final de la acción formativa los asistentes serán capaces de manejar como planificar y analizar al cliente antes de interactuar con él, concienciándose de la necesidad de enfocarse 100% en el mismo y, sobre todo, siendo conscientes de las áreas de mejora en las que deben focalizarse.
- Desarrollar un proceso comercial actualizado y dirigido a optimizar la conversión entre interesado y cliente.
- Mantener vínculos de largo plazo con tus clientes aplicando estrategias y tácticas de fidelización que convertirán a tus clientes en prescriptores de tu marca.
- Explorar los mecanismos del cerebro en la decisión de 'compra' del cliente, profundizando en el mapa emocional de la misma, perfilando los estilos de comportamiento adecuados y pulir las habilidades de la persuasión son elementos fundamentales en cualquier relación comercial.
- Identificar y comprender las necesidades profundas de tus clientes, adquirir los mecanismos de persuasión más efectivos y dominar las técnicas de cierre que garanticen el éxito en tus ventas.
- Convertir interesados en amigos, amigos en clientes para que quieran quedarse contigo de por vida.

CONTENIDOS

- 1.- Cómo analizar al cliente antes de interactuar con él
 - 1.1 Tomar conciencia de la importancia de la planificación comercial previa antes de una visita.
 - 1.2 Cualificar eficazmente a cada cliente con el que vamos a sentarnos. El método RDN: Recursos, Decisores, Necesidades.
 - 1.3 Investigación previa del cliente: medios off, medios online (web, linkedin...), etc...sobre quién es, cuáles son sus preocupaciones y qué soluciones le garantizas para estar en el top of mind de su sector.
2. Dos: Cómo establecer un proceso comercial efectivo y mantener vínculo de largo plazo con el cliente
 - 2.1 Etapas del proceso comercial efectivo. Como gestionarlal con solvencia.
 - 2.2 Comprensión profunda de como decide el cliente y sus motivaciones. Captadores de atención.
 - 2.3 Cómo identificar las necesidades profundas del cliente y las necesidades racionales.
 - 2.4 Recomendaciones para vincular a largo plazo a tus clientes conectadas con una experiencia al cliente excepcional.
3. Tres: El cierre. La palanca clave a manejar para aumentar las ventas
 - 3.1 Hablar al cliente saltando las barreras racionales que actúen como frenos a la 'compra'
 - 3.2 Argumentación para construir sobre la relación y la propuesta y evitar la confrontación subconsciente con el cliente
 - 3.3 Manejo de las objeciones orientada al problema real del cliente (indiferencia, escepticismo, etc)
 - 3.4 Realización del cierre ayudando al cliente a tomar la decisión y evitando el sobre-análisis, miedos, surgimiento de dudas, etc)
 - 3.5 Manejar la objeción del precio y disminuir el dolor del pago. El manejo psicológico de los precios.
 - 3.6 Ayudar al cliente a decidir. Vender a un hombre. Vender a una mujer.
 - 3.7 Cerrar la venta ayudando al cliente a decidir con técnicas de cierre. Las técnicas de cierre.
4. Cuatro: Quédate conmigo para siempre: Convertir interesados en tu empresa en amigos, amigos en clientes.
 - 4.1 Estrategias y tácticas para convertir interesados en amigos, amigos en clientes.Casos de éxito, dinámicas... Formación 100% experiencial y vivencial con foco en la reflexión