

TÉCNICAS DE VENTA



Área: General **Modalidad:** Presencial

Duración: 25 h Precio: 325.00€ Curso Bonificable Contactar Recomendar Matricularme

OBJETIVOS

Llegar a dominar las técnicas de expresión corporal, oral y escrita más eficaces para mejorar las habilidades comunicativas y comerciales. Conocer todo el proceso y acto de venta para poder enfrentarse con éxito a entrevistas y negociaciones. Herramientas para gestionar el tiempo dedicado a la labor comercial y poder planificar las acciones necesarias para llegar al cierre de la venta.

CONTENIDOS

- 1. Prospección de clientes y preparación de la venta
- La planificación de la venta
- El conocimiento del mercado y de los clientes
- La prospección y selección de clientes
- La preparación de la visita de ventas
- 2. Acción de venta
- Esquema de la acción de ventas
- La entrevista de ventas
- La presentación de ventas
- El argumentario de ventas
- La demostración y material de apoyo
- Las objeciones
- El cierre de la venta
- El seguimiento de la venta
- La gestión del tiempo
- 3. La negociación
- La negociación
- Los diez principios fundamentales de la negociación
- El área y los límites de la negociación
- Fases de la negociación