

ATENCIÓN AL CLIENTE; PASOS EFECTIVOS PARA LA MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL III



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 7 h
Precio: 91.00€

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

OBJETIVOS

- Identificar los aspectos emocionales y técnicos que afectan directamente a la predisposición de los demás a escucharnos y a aceptar nuestros consejos como una opción de valor.
- Entender los “momentos de la verdad” en el trato con el cliente.
- Plantear la calidad de servicio y atención al PADRE/ALUMNO como estrategia de gestión en el centro de enseñanza.
- Potenciación en los asistentes las habilidades esenciales para la venta y generar en ellos una actitud proactiva.
- Aportar elementos diferenciadores en el proceso de venta para cautivar al Cliente, adaptando cada venta a cada Cliente concreto. Desarrollar un proceso homogéneo y estructurado.
- Aportar Valor Añadido en la venta.
- Asumir el cierre de manera positiva dentro de la visita.

CONTENIDOS

CONVENCER AL POTENCIAL CLIENTE

- Diseño del Argumentario de Venta.
- Mental Checking: argumentario personalizado.
- Presentar beneficios para este cliente.
- Conocer las objeciones del Cliente:
 - Cerrar las indecisiones
 - Utilizar Objeciones para reafirmar la Venta.

4. CIERRE DE LA VENTA

- Cómo detectar el momento de cierre: vinculación con el padre convencido.
- Qué Técnica de Cierre utilizar en cada caso:
 - Conseguir el compromiso del Cliente: