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: