

TECNICAS DE VENTA I



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 16 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

- *Adquirir las claves del proceso de ventas para tener éxito en la actividad comercial.
- *Practicar las técnicas de descubrimiento, de escucha activa, de formulación de preguntas y de detección de las motivaciones del cliente.
- *Argumentar y responder a las objeciones para concluir de manera positiva.
- *Ganar soltura y confianza en todas las etapas de la venta.
- *Construir las bases de una relación a largo plazo.

CONTENIDOS

1. Conocer tu estilo de venta
 - *Identificar las diferentes etapas del proceso de venta.
 - *Autodiagnóstico para identificar tu estilo de venta.
2. Prepararse
 - *Organizar las prioridades.
 - *Fijarse un objetivo alcanzable y ambicioso.
 - *Preparar y recopilar la información del cliente.
 - *Establecer los objetivos para la reunión.
3. Contactar
 - *Generar el deseo en el primer contacto:
 - El 4x20.
 - Las etapas ineludibles del primer contacto.
 - *Generar confianza.
 - *Suscitar el interés.