

TECNICAS DE VENTA II



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

4. Conocer las necesidades del cliente
 - *Descubrir y entender sus motivaciones reales.
 - *Utilizar las preguntas adecuadas.
 - *Adoptar una actitud de escucha auténtica y activa.
 - *La reformulación, la toma de notas y el silencio.
5. Convencer sobre los beneficios de la oferta
 - *Emplear los argumentos adecuados.
 - *Tener en cuenta las motivaciones del cliente y sus intereses.
 - *Presentar la oferta de una manera atractiva.
 - *Saber cómo responder a las objeciones del cliente.
 - *Cómo hacer preguntas de control para evaluar la decisión del cliente.
6. Cerrar la venta y comprometer
 - *Detectar el momento oportuno para cerrar: "semáforos verdes".
 - *Utilizar las técnicas de cierre.
 - *Asegurar el seguimiento y los compromisos mutuos.