

TECNICAS Y HABILIDADES DE VENTA + ASESMENT



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 21 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

□ El Gran Objetivo de este programa es desarrollar las habilidades de Venta, desarrollar la mejor orientación al cliente y a sacar cada día lo mejor de cada situación, afrontando los nuevos retos con automotivación y motivando al cliente.

□ Otros objetivos de este programa son:

Aprender Técnicas y Habilidades de Venta que nos permita definir

Objetivos Comerciales, fomentar el Aprendizaje y desarrollar

Planes de Acción hacia alcanzar y superar dichos objetivos.

Tener un abanico de habilidades comerciales y de relación para sacar lo mejor de cada persona, cada día.

Desarrollar habilidades de comunicación como eje de nuestro éxito.

Aprender a tomar mejores decisiones y a negociar sobre la base de herramientas poderosas que nos ayuden a mejorar nuestra posición negociadora.

Desarrollar un PLAN DE ACCIÓN INDIVIDUAL sobre el que se hará seguimiento.

CONTENIDOS

1. Claves de la orientación comercial y a cliente: PRESENCIAL y TELEFÓNICA.

2. Plan de Acción Individual.

3. Crear Contexto de Confianza: Rapport y Pirámide del Rapport.

4. Proceso de Venta: Fases y Técnicas Avanzadas de venta por fase:

□ Fase 1: Acogida del Cliente: técnicas de relación y contacto.

□ Fase 2: Detección de Necesidades: Motivación, Escucha, Necesidades de clientes y como gestionarlas. Preguntas Poderosas.

□ Fase 3: Asesoramiento y Argumentación.

Fase 4: Negociación y resolución de Objeciones: Técnica Nelson, Presuntiva, Balance, Disyuntiva

□ Fase 5: Cierre: Concesión, Ultimátum, Disyuntiva, entre otras.

5. Medición de la satisfacción. Claves de Fidelización.

6. Comunicación con clientes: PNL para programar la mente del cliente. Influencia y Persuasión. Escucha y Empatía.

7. Gestión de quejas y resolver conflictos. Asertividad. Curva de Hostilidad.

8. Prácticas y RolePlays.