

CURSO ONLINE 100% BONIFICADO

TÉCNICAS COMERCIALES: EL CIERRE DE LA VENTA



Curso bonificado por Fundación Tripartita y Seguridad Social. No supone ningún coste para empresa ni trabajador
Duración: 60 horas | Modalidad: online

Programa:

TEMA 1 ESTRATEGIAS DE VENTA

- | Concepto y evolución.
- | Superando la crisis.
- | La estrategia comercial.
- | Tipos de comercial.

TEMA 2 LA IMPORTANCIA DEL MARKETING

- | Concepto de marketing.
- | Plan de marketing.
- | Evolución del marketing.
- | Marketing – Mix.
- | Marketing – Directo.

TEMA 3 HABILIDADES COMERCIALES

- | Perfil comercial.
- | Inteligencia emocional: la habilidad de vender.
- | Venta e imagen.
- | Fórmulas de bienvenida para ganar clientes.

TEMA 4 ESTUDIAR AL CLIENTE

- | Definición e importancia.
- | ¿Qué buscan los clientes?
- | Visita y presentación del producto.
- | Tipos de clientes.
- | Aspectos de la satisfacción.
- | Sistema de valores del cliente.
- | Motivaciones de compra.

TEMA 5 COMUNICACIÓN Y ESCUCHA ACTIVA

- | La escucha activa.
- | El pensamiento.
- | Cómo prestar más atención.
- | Ejercicios para mejorar la atención.
- | Control y conocimiento de los gestos.
- | Los gestos como herramienta de persuasión.

TEMA 6 EL CIERRE DE LA VENTA

- | Actitud adecuada del vendedor.
- | Responder a las objeciones.
- | El momento del cierre.
- | Señales de cierre.
- | Cómo confirmar.



Si quieres información o inscribirte,
pincha aquí y déjanos tus datos
para que nos pongamos en contacto

www.cubicformacion.com