

EL CIERRE DE VENTA (EN EL SECTOR FINANCIERO)

5
HORAS

DESCRIPCIÓN

El cierre de una venta es la última fase del proceso comercial y es consecuencia de un proceso llevado a cabo correctamente. Todos los pasos que se hayan ido dando a lo largo de la entrevista comercial, tienen como objetivo el cierre de la venta, es decir, lograr que el cliente acabe comprando nuestro producto o servicio. En este curso abordaremos las técnicas de cierre más efectivas que nos permitirán maximizar nuestras oportunidades de venta.

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es mostrar los argumentos y las técnicas de venta más apropiados para realizar el cierre de ventas en una entrevista comercial, así como conocer los diferentes sistemas que permiten maximizar la eficacia del cierre.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: ACTIVIDAD

UNIDAD 2: EL CIERRE DE LA VENTA

UNIDAD 3: FASES EN EL PROCESO DE CIERRE DE LA VENTA

UNIDAD 4: LAS SEÑALES DE COMPRA

UNIDAD 5: ALGUNOS TIPOS DE SEÑALES DE INTERÉS

UNIDAD 6: REQUISITOS PARA EL CIERRE DE VENTA

UNIDAD 7: TÉCNICAS DE CIERRE

UNIDAD 8: ROLE PLAY: TÉCNICAS DE CIERRE

UNIDAD 9: RECORDEMOS QUÉ?

UNIDAD 10: DESPUÉS DEL CIERRE