

TÉCNICAS EFICACES PARA EL CIERRE DE VENTAS (EN EL SECTOR COMERCIO)

5
HORAS

DESCRIPCIÓN

El cierre de una venta es la última fase del proceso comercial y es consecuencia de que ese proceso sea 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 conoceremos en profundidad los argumentos y las técnicas de venta más apropiadas para realizar el cierre de ventas en una entrevista comercial, así como los diferentes sistemas que permiten maximizar nuestras oportunidades de venta.

OBJETIVOS

Mostrar los argumentos y las técnicas de venta para realizar el cierre de ventas en una entrevista comercial. Conocer los diferentes sistemas que permiten maximizar la eficacia del cierre.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: EL CIERRE DE VENTA

UNIDAD 2: FASES EN EL PROCESO DE CIERRE DE LA VENTA

UNIDAD 3: SEÑALES DE COMPRA

UNIDAD 4: ALGUNOS TIPOS DE SEÑALES DE INTERÉS

UNIDAD 5: REQUISITOS PARA EL CIERRE DE VENTA

UNIDAD 6: TÉCNICAS DE CIERRE (I)

UNIDAD 7: RECORDEMOS QUE...

UNIDAD 8: DESPUÉS DEL CIERRE

UNIDAD 9: ACTIVIDAD – EL CIERRE VENTA - COMERCIO