

ARGUMENTOS COMERCIALES

6
HORAS

DESCRIPCIÓN

La argumentación comercial consiste en presentar nuestra propuesta de soluciones para cubrir las necesidades del cliente de forma clara, ordenada y enfocada al éxito.

En este curso aprenderemos las técnicas más efectivas para desarrollar nuestra argumentación, exponiendo los beneficios que presentan nuestros productos o servicios, de acuerdo con las motivaciones y necesidades que detectemos en el cliente. De este modo, seremos capaces de crear y utilizar los argumentos comerciales para ofrecer productos o servicios a los clientes de la forma más eficaz posible.

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es ayudar a los participantes a adquirir las habilidades que les permitan crear y utilizar los argumentos comerciales para ofrecer productos o servicios a los clientes de la forma más eficaz posible.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: PRINCIPALES CONCEPTOS DE LA ARGUMENTACIÓN COMERCIAL

UNIDAD 2: PROCESO DE CREACIÓN DE ARGUMENTOS COMERCIALES

UNIDAD 3: LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO

UNIDAD 4: LAS VENTAJAS COMERCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO

UNIDAD 5: LOS BENEFICIOS DEL PRODUCTO O SERVICIO

UNIDAD 6: SECUENCIA DE LA ARGUMENTACIÓN COMERCIAL: APERTURA

UNIDAD 7: SECUENCIA DE LA ARGUMENTACIÓN COMERCIAL: DESARROLLO

UNIDAD 8: SECUENCIA DE LA ARGUMENTACIÓN COMERCIAL: DEMOSTRACIÓN

UNIDAD 9: SECUENCIA DE LA ARGUMENTACIÓN COMERCIAL: PRESENTACIÓN DE BENEFICIOS

UNIDAD 10: LA ARGUMENTACIÓN: ESQUEMA A SEGUIR

UNIDAD 11: ALGUNAS RECOMENDACIONES PRÁCTICAS PARA LA ARGUMENTACIÓN COMERCIAL