

COMO ARGUMENTAR EFICAZMENTE PARA VENDER A LOS CLIENTES (EN EL SECTOR COMERCIO)

5
HORAS

DESCRIPCIÓN

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.

OBJETIVOS

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