

CONVERTIR OPORTUNIDADES EN NECESIDADES (EN EL SECTOR FINANCIERO)

5
HORAS

DESCRIPCIÓN

Hoy en día, la venta de los productos o servicios debe entenderse, en buena parte, como un asesoramiento al Cliente que le ayude a satisfacer sus necesidades.

Este curso está concebido para desarrollar las capacidades que permitan ayudar a los clientes a tomar las decisiones de compra que mejor satisfacen sus necesidades, y detectar las oportunidades que dicha detección de necesidades nos ofrece para la acción comercial.

OBJETIVOS

Este curso ayudará a los participantes a capacitarse en la habilidad para averiguar nuevas necesidades de los clientes en el proceso de compra y satisfacer estas necesidades a través de la venta cruzada, tanto en el proceso de Cross-Selling como Up-Selling...

CONTENIDOS

UNIDAD 1: EL PROCESO COMERCIAL Y LA DETECCIÓN DE OPORTUNIDADES

UNIDAD 2: PROCESO DE ASESORAMIENTO COMERCIAL A CLIENTES

UNIDAD 3: ATENCIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

UNIDAD 4: INCREMENTAR EL VALOR DE LOS CLIENTES ACTUALES

UNIDAD 5: LA VENTA CRUZADA

UNIDAD 6: BENEFICIOS DE LA VENTA CRUZADA

UNIDAD 7: CÓMO ENFOCAR LA VENTA CRUZADA