

# TÉCNICAS DE VENTA.

## Técnicas de Venta

### Objetivos

Al finalizar el curso, los participantes estarán en condiciones de conocer y dominar el proceso que termina con la venta del bien, en la primera etapa. Se pretende dar una base para ayudar al vendedor a conseguir mejores resultados profesionalmente y poder entender mejor el hoy de la venta. Se busca que puedan conocer sus habilidades y debilidades para poder mejorar su nivel profesional.

### Contenidos

#### Módulo 1: LA VENTA COMO PROCESO

- El profesional de la venta.
- Los pasos de la venta.
- Tareas del vendedor.
- Etapa de contacto.
- Argumentación.
- Superando objeciones.
- Preparando el cierre.
- Pos venta.

#### Módulo 2: EL PRODUCTO

- Conocimiento del producto.
- Atributos del producto.
- Valor del producto.

#### Módulo 3: TIPOS DE CLIENTES

- Los consumidores de hoy.
- ¿Quién es cliente?.
- Clientes potenciales vs. cautivos.
- Valor del cliente.
- Clasificación de clientes.

#### Módulo 4: TÉCNICAS DE COMUNICACION PERSUASIVA

- ¿Qué es comunicar?.
- Objetivo de la comunicación persuasiva.
- Formas de comunicación. verbal / oral / escrita y no verbal.
- Uso del lenguaje.

#### Módulo 5 : TÉCNICAS DE CIERRE

- Reglas de oro
- Tipos de cierre.



Todos nuestros cursos son moldeables y adaptables a las necesidades del cliente.