

OBJETIVOS

LA VENTA

- Aprender nociones básicas de la venta.
- Desmitificar la crisis.
- Lograr identificar los diferentes perfiles comerciales.
- Conocer los tipos de marketing y su utilidad.
- Aprender a realizar las preguntas correctas.
- Saber elegir a los clientes y conocer a la competencia.
- Conocer nuestras habilidades y explotarlas.
- Saber qué imagen damos en cada momento.
- Ser conscientes de que representamos a la empresa.
- Conocer las fórmulas para tratar y saludar a los clientes.
- Conocer los tipos de clientes y su comportamiento.
- Aprender a tratar a cada cliente con sus peculiaridades.
- Cómo se pueden fidelizar los clientes.
- Conocer cuál es el nivel de satisfacción de nuestro cliente.
- Dominar las fórmulas para hallar el nivel de satisfacción.
- Aprender a transmitir información clara.
- Evitar realizar barreras en nuestra comunicación.
- Desactivar objeciones transmitiendo correctamente el mensaje.
- Considerar la importancia de escuchar activamente.
- Distinguir las peculiaridades del lenguaje hablado.
- Conocer los requisitos para una comunicación hablada eficaz.
- Utilizar el lenguaje corporal como herramienta de promoción personal.
- Afrontar los miedos a las objeciones.
- Aprender a conocer al cliente.
- Enfocar la atención a las necesidades del cliente.
- Identificar el momento del cierre.
- Conocer las señales en el cliente que delatan el cierre de la venta.
- Ser conscientes de la importancia de los seguimientos.
- Realizar servicios post-venta eficaces.