

ÍNDICE

TÉCNICAS COMERCIALES: EL CIERRE DE LA VENTA

TEMA 1 ESTRATEGIAS DE VENTA

- Concepto y evolución.
- Superando la crisis.
- La estrategia comercial.
- Tipos de comercial.

TEMA 2 LA IMPORTANCIA DEL MARKETING

- Concepto de marketing.
- Plan de marketing.
- Evolución del marketing.
- Marketing – Mix.
- Marketing – Directo.

TEMA 3 HABILIDADES COMERCIALES

- Perfil comercial.
- Inteligencia emocional: la habilidad de vender.
- Venta e imagen.
- Fórmulas de bienvenida para ganar clientes.

TEMA 4 ESTUDIAR AL CLIENTE

- Definición e importancia.
- ¿Qué buscan los clientes?
- Visita y presentación del producto.
- Tipos de clientes.
- Aspectos de la satisfacción.
- Sistema de valores del cliente.
- Motivaciones de compra.

TEMA 5 COMUNICACIÓN Y ESCUCHA ACTIVA

- La escucha activa.
- El pensamiento.
- Cómo prestar más atención.
- Ejercicios para mejorar la atención.
- Control y conocimiento de los gestos.
- Los gestos como herramienta de persuasión.

TEMA 6 EL CIERRE DE LA VENTA

- Actitud adecuada del vendedor.
- Responder a las objeciones.
- El momento del cierre.
- Señales de cierre.
- Cómo confirmar.
- Técnicas para cerrar la venta.