

43920 ÍNDICE TÉCNICAS DE VENTA. PREPARACIÓN DE LA VISITA COMERCIAL

TEMA 1 EL PROCESO DE LA VENTA

- Concepto y evolución
- Superando la crisis
- La estrategia comercial
- Tipos de comercial
- Coaching comercial con ChatGPT

TEMA 2 CONOCER AL CLIENTE

- ¿Quién es el cliente?
- Estrategias comerciales
- Tipos de clientes
- Análisis de clientes con HubSpot AI

TEMA 3 LA PRIMERA IMPRESIÓN

- Marketing e imagen
- La imagen corporativa
- El perfil comercial
- El saludo adecuado
- Análisis de voz y comunicación verbal con IA: Orai

TEMA 4 PREPARACIÓN DE LA VISITA

- La información
- El mercado. Conocimiento y segmentación
- Objetivos de la visita
- La competencia
- Preparar las preguntas
- Estrategia de actuación
- Preparación psicológica
- Diseño de test y preguntas con ChatGPT

TEMA 5 EFECTIVIDAD DE LA VISITA

- La importancia de saber escuchar al cliente
- Cómo nos expresamos
- La comunicación persuasiva
- Barreras de la comunicación
- Controlar nuestros gestos
- La entonación y articulación de la voz
- Mejorar la comunicación persuasiva con ChatGPT

TEMA 6 RESPONDER A OBJECIONES BÁSICAS

- ¿Qué son las objeciones?
- Identificar las objeciones reales.
- Técnicas para responder a las objeciones.
- Gestión de objeciones con ChatGPT

TEMA 7 LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

- ¿Qué es la satisfacción?
- Aspectos de la satisfacción.
- Sistema de valores del cliente.
- Motivaciones de compra.
- Optimizar la satisfacción con ChatGPT

TEMA 8 SEGUIMIENTO DE CLIENTES

- Seguimiento.
- Servicios Post-Venta.
- Mantener el contacto.
- ClickUp CRM con IA

ANEXO

- Bibliografía
- Glosario de términos
- Supuestos prácticos