

43920 OBJETIVOS TÉCNICAS DE VENTA. PREPARACIÓN DE LA VISITA COMERCIAL

El objetivo principal consiste en desarrollar competencias efectivas para optimizar el proceso comercial, adaptando la comunicación y las estrategias de venta a cada cliente y situación específica, con el fin de incrementar las ventas y lograr relaciones sólidas y duraderas con los clientes. Se incluye el uso práctico de herramientas de Inteligencia Artificial como ChatGPT.

Objetivos Secundarios:

1. Identificar y diferenciar claramente los tipos de clientes, comprendiendo sus necesidades, motivaciones de compra y expectativas particulares.
2. Aplicar técnicas eficaces de análisis del mercado, competencia y clientes para obtener información valiosa que permita ajustar estrategias comerciales de manera precisa.
3. Dominar habilidades avanzadas de comunicación verbal y no verbal, incluyendo lenguaje corporal, tono de voz y modales, para mejorar la interacción y superar las barreras comunicativas en cualquier contexto.
4. Gestionar adecuadamente las objeciones durante las visitas comerciales, utilizando un conocimiento profundo del producto, del mercado y de las necesidades del cliente.
5. Realizar un seguimiento profesional y constante de los clientes, fortaleciendo las relaciones comerciales mediante entrevistas bien preparadas, escucha activa y la formulación estratégica de preguntas según el cliente y la situación

Qué incluye este contenido:

- 46 Vídeos
- 16 Supuestos prácticos
- 50 Presentaciones y recursos descargables
- Glosario de términos con definiciones clave