

OBJETIVOS TÉCNICAS DE VENTA. PROSPECCIÓN Y PREGUNTAS CLAVE

- Introducir al alumno en las técnicas de prospección,
- Aprender a seleccionar la información útil.
- Saber priorizar en la prospección de clientes para ahorrar tiempo y costes.
- Aprender a realizar una base de datos de clientes efectiva.
- Conocer al cliente objetivo, localizar sus necesidades y motivaciones de compra, aprender a gestionar las expectativas.
- Utilizar las herramientas comerciales para lograr la satisfacción del cliente, y poder actualizar constantemente la información al respecto.
- Distinguir los diferentes tipos de clientes y sus cualidades y personalidades.
- Poder obtener información sobre la competencia, el mercado, y los clientes mediante las herramientas que la tecnología nos brinda actualmente.
- Aprender a segmentar el mercado, poder preparar la visita comercial de manera efectiva, cuidar la imagen y saber presentar el producto.
- Dominio de las preguntas más importantes en la comunicación con el cliente.
- Uso de la voz como herramienta de persuasión.
- Controlar nuestras emociones en situaciones difíciles, uso de las habilidades personales como la inteligencia emocional o la empatía para afianzar a los clientes y obtener información útil.
- Conocer nuestros tics y gestos, y usarlos correctamente en la comunicación con el cliente.