



El cierre de venta (en el sector financiero)

 Duración: 5.00 horas

Descripción

El cierre de una venta es la última fase del proceso comercial y es consecuencia de un proceso llevado a cabo correctamente. Todos los pasos que se hayan ido dando a lo largo de la entrevista comercial, tienen como objetivo el cierre de la venta, es decir, lograr que el cliente acabe comprando nuestro producto o servicio. En este curso abordaremos las técnicas de cierre más efectivas que nos permitirán maximizar nuestras oportunidades de venta.

Objetivos

El objetivo de este curso es mostrar los argumentos y las técnicas de venta más apropiados para realizar el cierre de ventas en una entrevista comercial, así como conocer los diferentes sistemas que permiten maximizar la eficacia del cierre.

Contenidos

El Cierre de Venta (Sector Financiero)

- Actividad Roleplay Cierre de Venta
- El cierre de venta
- Fases en el proceso de cierre de la venta
- Señales de compra
- Algunos tipos de señales de interés

- Algunos tipos de señales de interés (II)
- Requisitos para el cierre de venta
- Actividad - El cierre de la venta
- Técnicas de cierre (I)
- Técnicas de cierre (II)
- Role play - Técnicas de Cierre
- Recordemos que...
- Después del cierre
- Caso Práctico
- Test Final
- Documentación