



Argumentos Comerciales

 Duración: 6.00 horas

Descripción

La argumentación comercial consiste en presentar nuestra propuesta de soluciones para cubrir las necesidades del cliente de forma clara, ordenada y enfocada al éxito.

En este curso aprenderemos las técnicas más efectivas para desarrollar nuestra argumentación, exponiendo los beneficios que presentan nuestros productos o servicios, de acuerdo con las motivaciones y necesidades que detectemos en el cliente. De este modo, seremos capaces de crear y utilizar los argumentos comerciales para ofrecer productos o servicios a los clientes de la forma más eficaz posible.

Objetivos

El objetivo de este curso es ayudar a los participantes a adquirir las habilidades que les permitan crear y utilizar los argumentos comerciales para ofrecer productos o servicios a los clientes de la forma más eficaz posible.

Contenidos

- Principales conceptos de la argumentación comercial
- Proceso de creación de argumentos comerciales
- Las características del producto o servicio
- Las ventajas comerciales del producto o servicio
- Los beneficios del producto o servicio
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Apertura
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Desarrollo
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Demostración
- Secuencia de la Argumentación Comercial: Presentación de Beneficios
- La argumentación: esquema a seguir
- Algunas recomendaciones prácticas para la Argumentación Comercial

