



La entrevista comercial

 Duración: 6.00 horas

Descripción

La entrevista comercial es algo así como "el momento de la verdad" de un comercial. En ella se ponen de manifiesto sus capacidades profesionales y, también, las personales. Pero es necesario que tengamos presente los elementos que intervienen en el proceso de la Entrevista Comercial, y que determinarán o no su éxito.

En este curso aprenderemos cómo presentarnos ante un potencial cliente, cómo utilizar nuestro lenguaje verbal y no verbal, cómo detectar las necesidades de nuestros clientes, y dominaremos las distintas técnicas que facilitan el éxito de la entrevista comercial.

Objetivos

El objetivo de este curso es que los participantes aprendan cómo presentarse ante un potencial cliente, y dominen las distintas técnicas que facilitan el éxito en una entrevista comercial.

Contenidos

- Preparación de la Entrevista Comercial
- El Proceso de Ventas
- La entrevista comercial y la Comunicación
- Estructura de la Comunicación
- La Comunicación No Verbal

- La mirada Los gestos y posturas
- La voz
- La Comunicación Verbal
- El saludo y la presentación
- La detección de necesidades
- Las preguntas
- La escucha activa
- La Empatía
- La capacidad de sintonizar emocionalmente con la otra persona
- Las habilidades comerciales como EMISORES de la comunicación
- Las habilidades comerciales como RECEPTORES de la comunicación
- Defectos y barreras para una buena Comunicación