



Técnicas eficaces para el cierre de ventas (en el Sector Comercio)

 Duración: 5.00 horas

Descripción

El cierre de una venta es la última fase del proceso comercial y es consecuencia de que ese proceso sea 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 conoceremos en profundidad los argumentos y las técnicas de venta más apropiadas para realizar el cierre de ventas en una entrevista comercial, así como los diferentes sistemas que permiten maximizar nuestras oportunidades de venta.

Objetivos

- Mostrar los argumentos y las técnicas de venta para realizar el cierre de ventas en una entrevista comercial
- Conocer los diferentes sistemas que permiten maximizar la eficacia del cierre.

Contenidos

- El cierre de venta
- Fases en el proceso de cierre de la venta
- Señales de compra
- Algunos tipos de señales de interés
- Requisitos para el cierre de venta
- Técnicas de cierre (I)
- Recordemos que...
- Después del cierre
- Actividad - El Cierre Venta - Comercio

