



# Cómo superar la entrevista de venta y su cierre

Código: 617913

Duración: 8.00 horas

## Descripción

---

El curso de Cómo superar la entrevista de ventas y su cierre prepara a los estudiantes para que tengan un amplio conocimiento sobre técnicas modernas y efectivas para realizar la entrevista y el cierre de la misma.

El programa les ayudará a desarrollar habilidades para gestionar situaciones complicadas, adaptarse a las necesidades del cliente, así como para detectar puntos clave en un proceso de venta.

## Objetivos

---

- Comprender los conceptos básicos acerca de la entrevista de ventas
- Desarrollar habilidades para manejar situaciones complejas relacionadas con la entrevista
- Aprender acerca de las mejores prácticas para ofrecer un buen servicio al cliente durante la entrevista
- Estudiar la forma en que se pueden usar diferentes técnicas y estrategias durante el proceso
- Utilizar datos relevantes para obtener el mejor resultado en el cierre

### **La entrevista comercial**

- La entrevista comercial y la comunicación
- Preparación de la Entrevista Comercial
- El Proceso de Ventas
- La Comunicación No Verbal
- La mirada
- Los gestos y posturas
- La voz
- El saludo y la presentación
- Recomendaciones para la presentación
- La detección de necesidades
- Las preguntas
- La escucha activa
- La Empatía
- Sintonía emocional
- Habilidades como emisores
- Habilidades como receptores
- Defectos y barreras

### **El cierre de venta**

- El cierre de la venta
- Fases en el proceso de cierre de la venta
- Señales de compra
- Requerimientos
- Técnicas de cierre
- Recordatorio
- Después del cierre