



Cómo superar la entrevista de venta y su cierre

Código: 451833

Duración: 8.00 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.

Del mismo modo, al igual que la entrevista comercial es clave en el proceso comercial, el cierre de venta es la última fase, pero no por ello menos importante, que hay que tener en cuenta para que el proceso sea llevado a cabo correctamente y termine en éxito para la empresa. 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

Uno de los objetivos 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. Al mismo tiempo, este curso también pretende 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.

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