



# El Cierre de Venta

Código: 447422

Duración: 4.00 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.

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

---

El objetivo de este curso es 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.

## **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