



El Cierre de Venta

Código: 619901

Duración: 4.00 horas

Descripción

El curso de El Cierre de Venta prepara a los estudiantes para que comprendan y apliquen técnicas de cierre efectivas.

El programa les ayudará a conocer la importancia de diseñar una experiencia de venta sólida, desde el principio hasta el final. Además, aprenderán acerca del uso del lenguaje persuasivo, las habilidades para detectar y satisfacer las necesidades del cliente, y la gestión eficaz de objeciones.

Objetivos

- Comprender los conceptos básicos acerca del proceso
- Desarrollar habilidades para identificar factores componentes en un cierre efectivo
- Aprender acerca de herramientas útiles para crear relaciones con los clientes
- Estudiar estrategias avanzadas para manejar objeciones con éxito
- Utilizar datos relevantes para tomar decisiones informadas sobre el 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