



La Entrevista Comercial

Código: 451732

Duración: 4.00 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.

Objetivos

El objetivo 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.

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