



# La Entrevista Comercial

Código: 618019

Duración: 4.00 horas

## Descripción

---

El curso de La Entrevista Comercial prepara a los estudiantes para que comprendan y sepan aplicar técnicas comerciales efectivas durante una entrevista.

El programa les ayudará a conocer las preguntas claves para realizar una entrevista comercial exitosa, analizar la información obtenida mediante la misma y comprender cómo utilizarla para mejorar su producto o servicio. Además, aprenderán acerca del uso eficiente del lenguaje no verbal, el manejo profesional de la negociación y el proceso de toma de decisiones.

## Objetivos

---

- Comprender los conceptos básicos acerca del proceso
- Desarrollar habilidades para identificar factores importantes durante una entrevista
- Aprender acerca de la formulación correcta de preguntas
- Estudiar estrategias avanzadas para manejar la negociación con éxito
- Utilizar datos relevantes para tomar decisiones informadas sobre la entrevista

### **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