



TECNICAS PROFESIONALES DE VENTAS



Pre-requisitos: Ninguno

Duración: 10 horas.

Objetivo El participante podrá utilizar las técnicas de persuasión para lograr que sus metas y objetivos de ventas se cumplan.

TEMARIO

- ¿Qué es la Venta y su Importancia?
- Principios y Reglas de la Venta que Deben Comprenderse.
- Fases y Pasos de la Venta.
- Objetivos a Cumplir en Cada Paso.
- ¿Qué es el Precontacto y sus Beneficios?
- Técnicas de Prospección.
- Actitud en la Venta o Persuasión.
- ¿Cómo Obtener la Atención? y Cuidados para Mantenerla.
- El Interés, ¿Cómo Mantenerlo?
- ¿Cómo Convencer?
- La Importancia y los Refuerzos de la Demostración.
- Las Motivaciones y los Deseos.
- Cómo Desvanecer las Objeciones
- Técnicas y Consejos para el Cierre de la Venta.