

FICHA TÉCNICA INFORMATIVA

TECNICAS DE VENTA

ÁREA: ATENCIÓN AL CLIENTE Y VENTAS

N.º DE HORAS	MODALIDAD	NIVEL
40	Online	Básico

DESCRIPCIÓN

Este curso ofrece una comprensión integral del proceso de ventas, enfocándose en el desarrollo de habilidades para manejar situaciones desafiantes y aplicar técnicas persuasivas efectivas. Aprenderás a identificar las necesidades de la clientela y utilizar herramientas tecnológicas para gestionar campañas comerciales. Entre los temas se incluyen la proactividad comercial, planificación y organización de la acción comercial, atención y gestión telefónica, visitas y entrevistas comerciales, manejo de objeciones, cierre de ventas y fidelización y seguimiento de la clientela.

OBJETIVOS

1. Comprender los conceptos básicos sobre el proceso
2. Desarrollar habilidades para abordar situaciones desafiantes
3. Aprender acerca de técnicas prácticas para una narrativa persuasiva
4. Estudiar cómo identificar las necesidades del cliente
5. Utilizar herramientas tecnológicas para gestionar campañas

CONTENIDO FORMATIVO

UNIDAD 1. PROACTIVIDAD COMERCIAL

UNIDAD 2. PLANIFICACION Y ORGANIZACION DE LA ACCION COMERCIAL

UNIDAD 3. ATENCION Y GESTION TELEFONICA

UNIDAD 4. CONCERTACION TELEF. VISITAS COMERCIALES

UNIDAD 5. LA ENTREVISTA COMERCIAL

UNIDAD 6. CONVERTIR OPORTUNIDADES EN NECESIDADES

UNIDAD 7. ARGUMENTOS COMERCIALES

UNIDAD 8. TRATAMIENTO DE OBJECIONES

UNIDAD 9. EL CIERRE DE VENTA

UNIDAD 10. FIDELIZACION Y SEGUIMIENTO DEL CLIENTE



Inscríbete o solicita más información:



900 92 61 71



www.talention.es



info@talention.es