

PERSUADIR PARA CERRAR MÁS VENTAS



OBJETIVOS

- El objetivo de este curso es dotar de las técnicas que permitan desarrollar competencias comerciales que le permitan ser más eficiente y poder dar respuesta comercial de una manera más eficaz.
- Conocer la necesidad de mejorar la escucha activa y de realizar 'preguntas de calidad' para obtener información del cliente.
- Aprender el 'lenguaje de la mente' para poder identificar y duplicar a cada tipo de cliente para establecer sintonía con ellos y así poder influir en su decisión de compra.
- Conocer cómo generar estados internos positivos para la venta, aprendiendo a autoanclarse y a cuestionar creencias.

DURACIÓN, MODALIDAD Y PRECIO

40 Horas
Modalidad: Online
Precio: 300 €

Ayudamos a tu empresa a gestionar la bonificación de este curso, contacte con nosotros 10 días antes del inicio del curso en serviciobonificaciones@camaramadrid.es

METODOLOGÍA

La modalidad de formación online es muy flexible ofreciendo al alumno la posibilidad de formarse cuando y donde quiera a través de nuestro Campus Virtual, por lo que el ritmo de aprendizaje lo marca el alumno. Con acceso multiplataforma podrás asistir a clase desde cualquier dispositivo (Ordenador, Tablet, Móvil...)

- Claustro de profesores compuesto por profesionales en activo, con una gran experiencia profesional en las materias que imparten y que te tutorizarán y guiarán para conseguir tus objetivos.
- Encuentros en tiempo real que permiten el contacto directo alumno-profesor permitiendo una perfecta transferencia del Know How de forma bidireccional.
- Título de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid, reconocido empresarialmente a nivel internacional.

DIRIGIDO A

Todas aquellas personas, profesionales o estudiantes, que quieran adquirir o ampliar sus conocimientos en lo relativo al mundo de las ventas y área comercial, y sobre cómo el arte de la persuasión y el PNL puede producir mayores éxitos en las relaciones profesionales y laborales.

INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS:

elarning@camaramadrid.es
91 538 3838 / 91 538 3500

Escuela de Negocios
C/ Pedro Salinas, 11
28043 Madrid

PERSUADIR PARA CERRAR MÁS VENTAS



PROGRAMA

1. COMUNICAR PARA VENDER

- Introducción.
- El Vendedor.
- El Cliente.

2. VARIABLES PSICOLÓGICAS DEL CONSUMIDOR

- Psicología de la Venta.
- Motivaciones de compra de los clientes.

3. LA COMPRA: TOMA DE DECISIONES DEL CLIENTE

- La compra: toma de decisiones del cliente.
- Detección de necesidades y expectativas del cliente.

4. EL VENDEDOR Y LA ACCIÓN SOBRE EL OTRO: PERSUADIR Y CONVENCER

- El vendedor y la acción sobre el otro. Persuadir y convencer.
- La entrevista comercial.

5. LA COMUNICACIÓN

- La comunicación.
- Dificultades de la comunicación.
- Los niveles de la comunicación.
- Actitudes y técnicas favorecedoras de la comunicación.

6. GENERACIÓN DE CONFIANZA

7. TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN

- Conceptos a tener en cuenta en una venta eficaz.
- Teorías sobre la realización de la venta.
- Fases.
- Técnicas para la elaboración del argumentario de venta.

8. LA PROPUESTA DE VALOR

- Análisis de la competencia.
- Liderar la negociación.
- Desarrollo de la negociación.
- Diferencia entre competición-cooperación.
- Posición ganar-ganar.
- Ser creativo en las alternativas.
- Los criterios de un acuerdo eficaz.

9. PROCESO DE VENTA

Preparación de la visita.
Etapas de la venta y la negociación comercial.
Cierre de la venta.
Seguimiento de la venta.

10. MERCHANDISING Y MARKETING

Merchandising.
Disposición del punto de venta.
Marketing de guerrilla.
El marketing viral.