

TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN*

Modalidad: Presencial

Duración: 4 horas - 6 horas

Objetivos del curso

Identificar las fases del proceso de venta, los perfiles de clientes y de los vendedores, descubrir las necesidades y móviles de compra de los clientes.

Realizar argumentaciones eficaces, saber abordar las objeciones que se nos presentan ante los clientes y tratar las técnicas de cierre de la venta.

Plantear y aplicar técnicas que faciliten la relación entre el cliente y el vendedor para mejorar los resultados comerciales.

Mejorar las relaciones con nosotros mismos, con los compañeros, clientes y proveedores conociendo técnicas que potencien las habilidades comunicativas para gestionar mejor las relaciones en tu entorno laboral para aumentar tu eficacia y eficiencia comercial y conseguir así mayor productividad y bienestar laboral.

CONTENIDOS

MÓDULO 1: EL PROCESO DE LA VENTA

MÓDULO 2: EL VENDEDOR

MÓDULO 3. EL CLIENTE

MÓDULO 4: LA COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE DESDE LA PNL

***Formación InCompany:**

Temario y duración del curso orientativo,

Curso 100% personalizable según las necesidades de la empresa pudiendo elegir entre los contenidos propuestos.