8:00 horas

Técnicas de argumentación para ventas

Área de VENTAS

Objetivo General

Lograr que el vendedor pueda mejorar su nivel de argumentación, siendo más eficaz, convencible y directo

Objetivos Específicos

- Aprender las diferentes técnicas de argumentación orientadas a la consecución del objetivo
- Saber cómo estructurar un argumento eficiente
- Aprender cómo transformar características y ventajas en beneficios
- Como presentar los argumentos de manera efectiva

Programa 2021

Programa

1. Saber argumentar es vender.

- Como diagnosticar lo que el cliente quiere escuchar.
- El enfoque del argumento
- Características de un buen argumento
- La perspectiva del comprador
- Como piensa el comprador
- El razonamiento lógico de compra

2. El conocimiento

- El porqué de las características y cuando son importantes usarlos
- El porqué de las ventajas y cuando son importantes usarlas
- El porqué de los beneficios y cuando son importantes usarlos
- Las historias paralelas

3. Como presentar argumentos

- Claridad, honestidad y transparencia
- Precisión
- La persuasión
- El sentido común.
- La persistencia
- El entusiasmo

4. Errores de un argumento poco efectivo

- Las incoherencias
- Los malos ejemplos
- La exageración
- La calificación
- La demostración

5. El desglose de argumentos

- Las mini ventas
- El todo

Lo más destacado:

Con casos reales y ejemplos prácticos

Dirigido a:

Directores Generales, Gerentes/ Administradores. Directores y Responsables de área/ Departamento, Mandos Intermedios, Vendedores.

Nuestros expertos

Expertos de reconocido prestigio con avalada experiencia en Técnicas y estrategias de gestión comercial.

*El taller TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN se imparte en su empresa o institución, en las fechas y horarios que usted determine, puede integrar hasta 20 participantes por la misma inversión.

*En caso de no contar con aula para la impartición del curso, ofrecemos nuestras instalaciones sin cargo extra. *Se aplican restricciones