

Técnicas para CIERRE DE VENTAS

8:00 horas

Objetivo General

Hacer que los equipos de gestión comercial tengan efectividad al momento de cerrar sus ventas

Objetivos Específicos

- Conocer las diferentes alternativas de cierre
- Analizar e identificar los momentos oportunos de cierre
- Saber interpretar los puntos de giro para un cierre
- Aprender cómo tratar las objeciones de cierre

Programa 2021

Programa

1. Que son los cierres

- Preparando al cliente para los cierres
- como direccionar al cliente al desenlace
- Como influir en la búsqueda del SI
- El enfoque del vendedor el CIERRE

2. Tipos de cierre

- Cierre DIRECTO
- Cierre de ALTERNATIVA
- Cierre e ventas POR AMARRE
- Cierre de la DIFICULTAD
- Cierre por EQUIVOCACIÓN
- Cierre IMAGINARIO
- Cierre de ventas de BENJAMIN FRANKLIN

3. Los argumentos de cierre

- Como hacer escuchar al cliente lo que él desea.
- Descubre los puntos débiles del cliente
- Como poner en situación al cliente
- Como destacar el valor añadido del producto o servicio

4. Como identificar el momento del cierre

- El Clímax
- Los indicios de compra
- La toma de datos

5. Tratamiento de objeciones y el desenlace

- la contrapropuesta
- La sensibilización
- La reacción lógica

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 y neuro ventas.

*El taller TÉCNICAS PARA CIERRE DE VENTAS, 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

Área de VENTAS