

8:00 horas

Técnicas de resolución de OBJECIONES

Objetivo General

Hacer que los equipos comerciales cuenten con las técnicas necesarias para solucionar las objeciones propias de su gestión

Objetivos Específicos

- Aprender a hacer de las objeciones una oportunidad de venta
- comprender cuando es una objeción o una excusa
- Aprender a analizar las objeciones
- Saber cómo resolver las objeciones y que argumentos usar para hacer una resolución efectiva

Programa 2021

Programa

1. OBJECIONES O EXCUSAS?

- Para qué sirven las objeciones.
- Como convertir las objeciones en oportunidades
- como hacer un SI de un NO
- Sin objeciones no hay ventas
- Que dice el cliente cuando pone una objeción

2. LAS OBJECIONES Y EL VENDEDOR ANALÍTICO

- Lo que el cliente oculta detrás de las objeciones
- Como diagnosticar los deseos ocultos
- Como hacer que el cliente nos diga la verdad
- El diagnostico, precisión y dirección al objetivo

3. LA CAPACIDAD DE ESCUCHA

- Que es escuchar
- La capacidad de entender
- La capacidad de comprender
- La coherencia
- La elocuencia en una resolución efectiva
-

4. TIPOS DE OBJECIONES

- Objeciones de entrada y enganches
- Objeciones de argumento y el avance
- objeciones de cierre y aceptación

5. LA SOLIDEZ DEL ARGUMENTO DE OBJECCIÓN

6. CONEXIÓN, ARGUMENTO Y SOLUCION

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.

Área de VENTAS

*El taller TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE OBJECIONES 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