



# **EL CIERRE DE LA VENTA: NEGOCIACIÓN, MANEJO DE OBJECIONES Y SERVICIO POSTVENTA**

**Sku:** 2834EC

**Horas:** 10

## **OBJETIVOS**

Conocer que es el cierre de la venta: técnicas y eficiencia del vendedor. Atender al proceso de negociación, conocer las objeciones u el servicio postventa, su importancia y alcance.

## **CONTENIDOS**

1.INTRODUCCIÓN: EL CIERRE DE LA VENTA 1.1.TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS  
1.2.LA EFICIENCIA DEL VENDEDOR EN EL CIERRE DE LA VENTA 2.EL PROCESO DE  
NEGOCIACIÓN 3.EL MANEJO DE OBJECIONES 4.EL SERVICIO POSTVENTA 4.1.LA  
NECESIDAD DE LA ATENCIÓN POSTVENTA 4.2.LA ATENCIÓN AL CLIENTE 4.3.LA  
ESTRATEGIA COMPETITIVA DE LA GESTIÓN POSTVENTA