



# Neuroventas: El cierre de venta.

**Sku:** CURVIDEO\_13

**Horas:** 10

## OBJETIVOS

- Concienciar a los participantes de la consideración de las ventas como un proceso que se extiende mucho más allá de la pura entrevista comercial.
- Conocer las estrategias de nuestro cerebro para provocar ese cierre, superar los miedos a los que el comercial se enfrenta, así como conocer las diferentes herramientas de cierre, nos conducirán al éxito.
- Aprender a fidelizar a nuestro cliente para que genere futuras acciones de compras y establezca relaciones más duraderas.
- Tomar conciencia de la importancia del proceso de cierre en las ventas.
- Conocer los tipos de cierre y cuándo aplicarlos.
- Detectar las señales verbales y no verbales que nos da nuestro cliente para provocar el cierre.
- Descubrir los miedos que nos genera el cierre de la venta y cómo vencerlos.
- Entender que la venta solo se concluye cuando cerramos con una acción favorable de compra por parte del cliente.
- Aprender cuáles son las claves para fidelizar al cliente y cómo aplicarlas.
- Fomentar nuevas interacciones por parte del cliente y ampliar su interés a otros productos o servicios.
- Aumentar la realización de compras por parte de nuestro cliente en un futuro.
- Descubrir los actuales programas de fidelización y sus resultados en las compras.
- Conocer el enfoque de las neuroventas en el cierre y la fidelización de clientes

## CONTENIDOS

- **Unidad 1. El cierre de venta.**
  - Sin cierre no hay ventas
  - El cierre y sus tipos. Vencer el miedo
  - Fidelizar a tu cliente

- Cuaderno de actividades.