



## **HOTT04. Cierre de operaciones de venta en el sector de agencias de viajes**

**Sku:** 114261IN

**Horas:** 8

**Formato:** HTML

### **OBJETIVOS**

- Desarrollar técnicas de relación comercial orientadas a la consecución de operaciones de venta en el sector de las agencias de viajes.
- Emplear estrategias efectivas de venta y argumentación comercial en las agencias de viajes para maximizar los ingresos y mejorar la satisfacción del cliente.
- Desarrollar habilidades para manejar objeciones comunes durante el cierre de ventas.
- Practicar las técnicas aprendidas en el cierre de una venta a través de análisis de casos y ejercicios de simulación.

### **CONTENIDOS**

#### **Unidad 1. Detección de necesidades de venta y argumentación comercial de las agencias de viajes: modelo teórico**

Identificación de las fases de venta

Detección de necesidades

Presentación de propuestas comerciales

Cierre de la venta

Elaboración de argumentos comerciales

Características del producto

Características del cliente

Motivaciones a la compra

Resumen

#### **Unidad 2. Aplicación de técnicas de análisis y refutación de objeciones**

Principales objeciones al cierre de la venta

Precio

Tiempo

Poder de decisión

Técnicas de refutación de objeciones

Desmontar el porqué  
Reformular preguntas  
Comparación y similitud  
Resumen

### **Unidad 3. Puesta en práctica de las técnicas aprendidas en el cierre de una venta**

Desarrollo de las pautas para mantener la conversación centrada en el argumento

Eliminación de interferencias

Análisis de casos y ejercicios de simulación

Venta de un producto con un precio por encima en comparación con un producto similar de la competencia identificada

Preparación de la llamada de seguimiento comercial para la toma de decisión sobre el presupuesto presentado al cliente previamente

Identificación de indicadores de comportamiento del cliente en la toma de decisión

Resumen