

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