



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