



Aplicación De Técnicas De Venta

Sku: CT0753

Horas: 11

Formato: HTML

OBJETIVOS

Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distinto de Internet.

CONTENIDOS

1. Presentación y demostración del producto/servicio 1.1. Concepto 1.2 Tipos de presentación de productos 1.3. Diferencias entre productos y servicios **2. Demostraciones ante un gran número de clientes** 2.1. Diferencias entre presentaciones a un pequeño y gran número de interlocutores 2.2. Criterios a considerar en el diseño de las presentaciones 2.3. Aplicaciones de presentación **3. Argumentación comercial** 3.1 Tipos y formas de argumentos 3.2. Tipos y forma de objeciones **4. Técnicas para la refutación de objeciones** **5. Técnicas de persuasión a la compra** **6. Ventas cruzadas** 6.1. Ventas adicionales 6.2. Ventas sustitutivas **7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta** 7.1. Aptitudes del comunicador efectivo: asertividad, persuasión, empatía e inteligencia emocional 7.2 Barreras y dificultades de la comunicación comercial presencial 7.3. La comunicación no verbal: la transmisión de información a través del comportamiento y el cuerpo 7.4. Técnicas para la comunicación no verbal a través del cuerpo: manos, mirada, posición, espacio entre interlocutores u otros **8. Técnicas de comunicación no presenciales** 8.1. Recursos y medios de comunicación no presencial 8.2. Barreras en la comunicación no presencial 8.3. Técnicas de comunicación no presencial: La sonrisa telefónica 8.4. La comunicación comercial escrita: Cartas y documentación comercial escrita