



Aplicación De Las Técnicas De Venta A Las Acciones Comerciales Y Reservas En Alojamientos

Sku: CT0816

Horas: 14

CONTENIDOS

Índice contenidos Puedes dirigirte al apartado específico haciendo click sobre el mismo: 1. Contacto inicial. 1.1. Objetivos del contacto inicial. 1.2. La importancia de las primeras impresiones. 1.3. Cómo transmitir una imagen profesional. 2. El sondeo: cómo detectar las necesidades del cliente. 2.1. Los diferentes tipos de clientes. 2.2. Las motivaciones de compra. 2.3. El enfoque de la venta según las motivaciones. 3. La argumentación: cómo exponer los productos de manera efectiva. 3.1. Características, beneficios y argumentos de los productos/servicios. 3.2. Argumentos en función de las motivaciones del cliente. 4. Las objeciones: cómo superar las resistencias del cliente. 4.1. Actitudes ante las objeciones. 4.2. Técnicas de tratamiento de las objeciones. 4.3. Técnicas de superación de objeciones. 5. El cierre de la operación: cómo conseguir el compromiso del cliente. 5.1. Actitudes necesarias para el cierre. 5.2. Detección de oportunidades de cierre. 5.3. Tipos de cierres. 5.4. Técnicas de cierre en función de la situación y tipología del cliente. 5.5. El compromiso con el cliente. 6. La venta personalizada. 6.1. Tipología de los clientes: atención personalizada. 6.2. Cómo adaptarse y complementar los comportamientos de los clientes. 6.3. El perfil de las personas de contacto. 6.4. El tratamiento de clientes difíciles. 7. Aplicación a casos prácticos. 7.1. Ejercicios y simulaciones de casos prácticos.