

OBJETIVOS TÉCNICAS COMERCIALES GESTIÓN DE OBJECIONES

- Afrontar los miedos a las objeciones.
- Aprender a conocer al cliente.
- Enfocar la atención a las necesidades del cliente.
- Planificarse con anterioridad al tratamiento de objeciones.
- Desactivar objeciones transmitiendo correctamente el mensaje.
- Saber qué imagen damos en cada momento.
- Ser conscientes de que representamos a la empresa.
- Conocer las fórmulas para tratar y saludar a los clientes.
- Considerar la importancia de escuchar activamente.
- Evitar que nuestros gestos nos delaten.
- Conocer las objeciones estándares del mercado.
- Saber detectar la oportunidad de cada objeción.
- Adquirir nociones para responder a objeciones estandarizadas.
- Ser capaz de prever las respuestas según el tipo de cliente.