

OBJETIVOS TÉCNICAS DE VENTA. LA ESCUCHA ACTIVA

- Considerar la importancia de escuchar activamente y ponerlo en práctica en la vida profesional.
- Aprender nociones básicas de la venta y desmitificar la crisis.
- Lograr identificar los diferentes perfiles comerciales y aprender a conocernos a nosotros mismos para poder aplicar nuestras virtudes en la venta.
- Aprender a realizar las preguntas correctas en función de la información que obtengamos de la escucha activa.
- Observar y analizar a los clientes para saber tratarlos y conocer sus necesidades.
- Estudiar la competencia para poder ofrecer productos competitivos.
- Aprender a transmitir información clara.
- Evitar realizar barreras en nuestra comunicación.
- Desactivar objeciones transmitiendo correctamente el mensaje.
- Saber qué imagen damos en cada momento y qué mensajes transmitimos con el lenguaje gestual.
- Ser conscientes de que representamos a la empresa.
- Conocer las fórmulas para tratar y saludar a los clientes.
- Conocer las diversas habilidades sociales y profesionales.