

## OBJETIVOS

### TÉCNICAS COMERCIALES: EL CIERRE DE LA VENTA

---

- Conocer qué fórmulas existen para superar la crisis.
- Orientar la entrevista comercial al cierre.
- Entender en qué consiste el marketing y cómo aplicarlo para captar clientes.
- Obtener la decisión del cliente controlando los aspectos emocionales.
- Proporcionar los conceptos, técnicas y métodos para ser altamente eficientes en el momento del cierre.
- Uso adecuado de las habilidades comerciales como herramienta de persuasión.
- Conocer las fórmulas de bienvenida para ganar clientes.
- Cuidado de la imagen personal mediante el control de gestos y expresiones.
- Estudiar al cliente para poder personalizar la estrategia de venta y llegar al cierre.
- Dominio de los aspectos de la satisfacción y las motivaciones de compra de cada cliente.
- Aprender a prestar más atención y a procesar la información que nos interesa.
- Detectar cuáles son las señales de cierre y saber actuar.
- Dominio de las técnicas de cierre.