

OBJETIVOS

TÉCNICAS DE VENTA. PREPARACIÓN DE LA VISITA COMERCIAL

- Conocer las distintas fórmulas comerciales para contactar con los clientes.
- Usar estrategias comerciales que se adapten a cada situación.
- Distinguir los tipos de clientes y sus necesidades.
- Cuidado de la imagen personal como herramienta de ventas.
- Uso adecuado de los modales y de la comunicación.
- Uso de técnicas para analizar el mercado, la competencia y a los clientes.
- Lograr obtener la información adecuada en cada situación.
- Conocer la importancia de preparar adecuadamente la entrevista.
- Dominio de la información sobre el producto, el mercado y la competencia.
- Aprender a hacer preguntas en función de la situación y el cliente.
- Poder dominar nuestro lenguaje corporal en nuestro beneficio.
- Aprender a escuchar activamente.
- Superar las barreras de la comunicación.
- Uso eficiente del lenguaje y el tono de voz.
- Conocer las objeciones, qué son y en qué consisten.
- Poder superar las objeciones que se planteen durante la visita.
- Conocer las motivaciones de compra del cliente.
- Hacer un seguimiento correcto de clientes.