



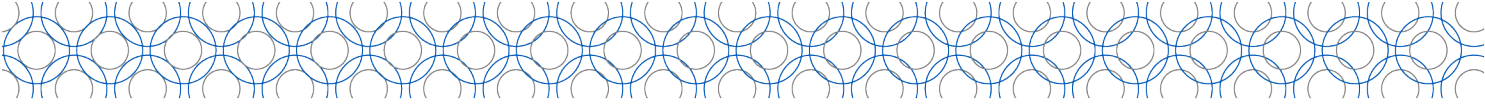
Técnicas profesionales de ventas





Duración: 10 Horas

Objetivo: El participante podrá utilizar las técnicas de persuasión para lograr que sus metas y objetivos de ventas se cumplan



TEMARIO

- ¿Qué es la venta y su importancia?
- Principios y reglas de la venta que deben comprenderse
- Fases y pasos de la venta
- Objetivos a cumplir en cada paso
- ¿Qué es el precontacto y sus beneficios?
- Técnicas de prospección
- Actitud en la venta o persuasión
- ¿Cómo obtener la atención? y cuidados para mantenerla
- El interés, ¿cómo mantenerlo?
- ¿Cómo convencer?
- La importancia y los refuerzos de la demostración
- Las motivaciones y los deseos
- Cómo desvanecer las objeciones
- Técnicas y consejos para el cierre de venta.

