



Este curso nos ayudará a desarrollar la habilidad para averiguar y satisfacer las necesidades de los clientes, y conseguir que éstos perciban la prestación de servicio como un valor añadido, convirtiéndonos así en sus verdaderos asesores comerciales. Igualmente, el curso nos capacitará en la gestión de venta, especialmente en la capacidad de detectar las oportunidades que dicha detección de necesidades nos ofrece para la acción comercial.

Duración:

6 Horas

Objetivos:

Este curso ayudará a los participantes a capacitarse en la habilidad para averiguar nuevas necesidades de los clientes en el proceso de compra y satisfacer estas necesidades a través de la venta cruzada, tanto en el proceso de Cross-Selling como Up-Selling.

Contenido

- El proceso comercial y la detección de oportunidades
- Proceso de asesoramiento comercial a clientes
- Atención de las necesidades del cliente
- Incrementar el valor de los clientes actuales
- La venta cruzada
- Beneficios de la venta cruzada
- Cómo enfocar la venta cruzada