



El cierre de una venta es la última fase del proceso comercial y es consecuencia de que ese proceso sea llevado a cabo correctamente. En este curso conoceremos en profundidad los argumentos y las técnicas de venta más apropiadas para realizar el cierre de ventas en una entrevista comercial, así como los diferentes sistemas que permiten maximizar nuestras oportunidades de venta.

Duración:

6 Horas

Objetivos:

El objetivo de este curso es mostrar los argumentos y las técnicas de venta más apropiados para realizar el cierre de ventas en una entrevista comercial, así como conocer los diferentes sistemas que permiten maximizar la eficacia del cierre.

Contenido

- Actividad
- El cierre de la venta
- Fases en el proceso de cierre de la venta
- Las señales de compra
- Algunos tipos de señales de interés
- Requisitos para el cierre de venta
- Técnicas de cierre
- Role Play: Técnicas de cierre
- Recordemos que ?
- Después del cierre