Comercio : Tratamiento de Objeciones - Sector Comercio - 5 horas

En este curso aprenderemos qué hacer cuando el cliente nos plantea una objeción, la forma como podemos rebatir las objeciones comerciales para convertirlas en oportunidades de cerrar las ventas.

Duración:

5 Horas

Objetivos:

- Aprender la forma más eficaz de hacer frente a las objeciones comerciales, comprendiendo mejor a nuestros interlocutores, poniéndonos en su lugar, para desde esa posición intentar convencerles.
- Aprender diferentes técnicas aplicables para rebatir la inmensa mayoría de las objeciones que se suelen hacer en las entrevistas comericales de una forma eficaz.

Contenido

- Introducción
- ¿Qué debemos hacer cuando un cliente nos plantea una objeción?
- Pautas de conducta
- Tipos de objeciones
- Técnicas para rebatir objeciones
- Reglas de Oro en el Tratamiento de Objeciones
- Roleplay: Tratamiento de Objeciones