

VIDEOCONFERENCIA TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 2 h
Precio: 28.60€

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Adquirir nuevas herramientas y técnicas de ventas.
- Conseguir ampliar el número de ventas.

CONTENIDOS

- Psicología para la venta
- Automotivación, manejo de frustración y abordaje de objeciones.
- La resiliencia en la venta.
- Técnicas de cierre.
- Persuasión y negociación telefónica
- Comunicación con clientes complicados: Atención de la diversidad e inclusión.

METODOLOGIA

Principios metodológicos de la acción formativa

- Conocer y partir del perfil de entrada de los asistentes en cuanto a nivel de conocimiento y desarrollo profesional.
- Procurar que el objeto de aprendizaje sea coherente, claro y lógico y aparezca ante los asistentes adecuadamente presentado.
- Motivar a los asistentes para lograr un esfuerzo continuado acorde con el proceso de aprendizaje y su duración.

Características de la acción formativa

- Formación directa entre alumno y profesor.
- Formación específica ajustando el Temario a los objetivos a cumplir.
- Formación adaptada incorporando ejemplos prácticos y clarificadores.
- Formación participativa motivando a los asistentes a que sean agentes principales del desarrollo de la acción.
- Formación documentada apoyando siempre las explicaciones del docente del correspondiente material didáctico: presentaciones, guiones, documentaciones, libros, etc.