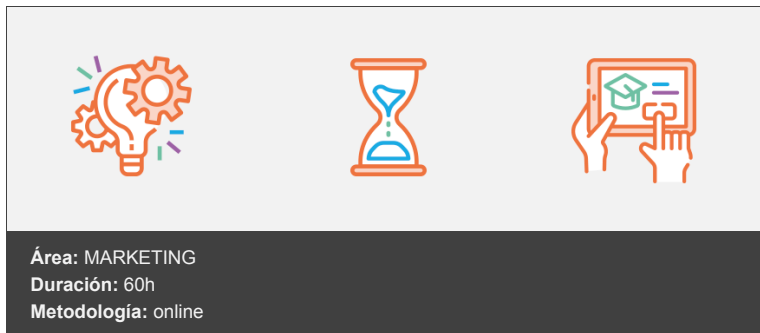


## Habilidades comerciales. COMT051PO



### Objetivos

- Adquirir conocimientos para el desarrollo de habilidades comerciales y conocer, analizar y acercarse a los hábitos de los clientes y el proceso y las técnicas de venta para garantizar su cierre.
- Identificar la proactividad comercial y su importancia.
- Describir el proceso de atención telefónica de clientes.
- Conocer las características de la entrevista comercial en atención al cliente.
- Concretar las necesidades de los clientes para una mejor atención.
- Descubrir el proceso de argumentación comercial.
- Dominar el tratamiento de objeciones.
- Identificar el cierre de ventas como una actividad decisiva en la actividad comercial.
- Conseguir la fidelización de clientes y sus implicaciones en la empresa.
- Descubrir los elementos que influyen en la atención eficaz al cliente.
- Establecer la influencia de la comunicación no verbal en el éxito de una venta.
- Descubrir técnicas eficaces para el cierre de ventas.

### Contenidos y estructura del curso

1. Proactividad comercial.
2. La atención y gestión telefónica de clientes.
3. La entrevista comercial.
4. Convertir oportunidades en necesidades.
5. Argumentación comercial.
6. Tratamiento de objeciones.
7. El cierre de ventas.
8. Fidelización y seguimiento de clientes.
9. Atención eficaz al cliente.
10. La comunicación y el lenguaje no verbal para el éxito de la venta.
11. Técnicas eficaces para el cierre de ventas.

## Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

## Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:  
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

