

El cierre de venta (sector financiero)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

- Desarrollar habilidades para identificar oportunidades comerciales
- Comprender las técnicas avanzadas requeridas para cerrar ventas exitosamente
- Analizar el mercado financiero para descubrir nuevas oportunidades
- Utilizar herramientas efectivas para generación de leads
- Aprender estrategias útiles para maximizar los ingresos

CONTENIDOS

El cierre de venta

- El cierre de la venta
- Fases en el proceso de cierre de la venta
- Señales de compra
- Requerimientos
- Técnicas de cierre
- Recordatorio
- Después del cierre