

El cierre de venta

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Comprender los conceptos basicos acerca del proceso
- Desarrollar habilidades para identificar factores comoponentes en un cierre efectivo
- Aprender acerca de herramientas utiles para crear relaciones con los clientes
- Estudiar estrategias avanzadas para manejar objeciones con exito
- Utilizar datos relevantes para tomar decisiones informadas sobre el cierre

CONTENIDOS

El cierre de la venta

- El cierre de la venta
- Fases en el proceso de cierre de la venta
- Señales de compra
- Requerimientos
- Tecnicas de cierre
- Recordatorio
- Despues del cierre