

Tratamiento de objeciones

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Comprender los conceptos basicos sobre el proceso
- Desarrollar habilidades para evaluar y responder las objeciones
- Aprender acerca de herramientas innovadoras para abordar conflictos
- Estudiar como identificar motivaciones del cliente al hacer preguntas
- Utilizar herramientas tecnologicas avanzadas para administrar conversaciones

CONTENIDOS

Tratamiento de objeciones

- Introduccion
- ¿Que debemos hacer cuando el cliente nos plantea una objecion?
- Pautas de conducta
- Tipos de Objeciones y formas de afrontarlas
- Tecnicas para rebatir objeciones
- Reglas de oro en el tratamiento de objeciones