

CONTENIDOS TÉCNICAS DE VENTAS Y CALIDAD EN EL SERVICIO AL CLIENTE

FINALIDAD: APLICAR ESTRATEGIAS TÉCNICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTA, IDENTIFICANDO LOS TIPOS DE CLIENTES Y SUS NECESIDADES DE PRODUCTO.

EL VENDEDOR

- CARACTERÍSTICAS DEL VENDEDOR PROFESIONAL.
- ROL DEL VENDEDOR.
- CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR.
- MOTIVADORES.
- CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA.
- CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO / SERVICIO.
- CONOCIMIENTO DEL CLIENTE.
- HABILIDADES SOCIALES EN LA VENTA.
- TIPOS DE CLIENTES.
- TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

LÓGICA DE LA VENTA

- VENTAS EXITOSAS.
- EL VENDEDOR EXITOSO.
- CICLO DE LA VENTA.
- ÉXITO O FRACASO DE LA VENTA.
- LAS RELACIONES A LARGO PLAZO.
- ADMINISTRACIÓN DE LAS VENTA .
- PRINCIPALES TÉCNICAS.
- LAS METAS.
- ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.
- CAPACIDAD DE AUTODISCIPLINA.
- LA CREATIVIDAD.
- PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA.
- LA DECISIÓN DE COMPRA.

DINÁMICA DE LA VENTA

- EL PREACERCAMIENTO.
- EL PRIMER CONTACTO.
- DEMOSTRACIÓN DEL PRODUCTO Y SERVICIO.
- MANEJO INTELIGENTE.
- EL CIERRE DE VENTAS

FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE

- COMPONENTES DE LA FIDELIZACIÓN.
- HABITUALIDAD.
- PERSONALIZACIÓN.
- DIFERENCIACIÓN.
- SATISFACCIÓN DEL CLIENTE.
- CUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS.

CONSULTAR POR VALORES Y FRANQUICIA SENCE A SU EJECUTIVO O COMUNICARSE A INFO@OTC.CL Y ENVIAREMOS TODA LA INFORMACIÓN NECESARIA

LAS HORAS DE CURSOS PARA EMPRESAS PUEDEN SER MODIFICADAS Y CODIFICADAS PARA FRANQUICIA SENCE SEGÚN SU NECESIDAD; CONSULTAR CON SU EJECUTIVO

PARA INSCRIPCIONES PARTICULARES SE ENVÍA INSTRUCTIVO Y CONDICIONES DE PAGO

OTC CONSULTORES

