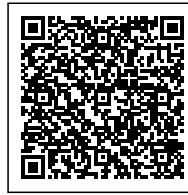


APLICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE VENTA A LAS ACCIONES COMERCIALES Y RESERVAS EN ALOJAMIENTOS



SKU: CT0816

Horas: 15

CONTENIDO

Índice contenidos Puedes dirigirte al apartado específico haciendo click sobre el mismo:

1. Contacto inicial.
 - 1.1. Objetivos del contacto inicial.
 - 1.2. La importancia de las primeras impresiones.
 - 1.3. Cómo transmitir una imagen profesional.
2. El sondeo: cómo detectar las necesidades del cliente.
 - 2.1. Los diferentes tipos de clientes.
 - 2.2. Las motivaciones de compra.
 - 2.3. El enfoque de la venta según las motivaciones.
3. La argumentación: cómo exponer los productos de manera efectiva.
 - 3.1. Características, beneficios y argumentos de los productos/servicios.
 - 3.2. Argumentos en función de las motivaciones del cliente.
4. Las objeciones: cómo superar las resistencias del cliente.
 - 4.1. Actitudes ante las objeciones.
 - 4.2. Técnicas de tratamiento de las objeciones.
 - 4.3. Técnicas de superación de objeciones.
5. El cierre de la operación: cómo conseguir el compromiso del cliente.
 - 5.1. Actitudes necesarias para el cierre.
 - 5.2. Detección de oportunidades de cierre.
 - 5.3. Tipos de cierres.
 - 5.4. Técnicas de cierre en función de la situación y tipología del cliente.
 - 5.5. El compromiso con el cliente.
6. La venta personalizada.
 - 6.1. Tipología de los clientes: atención personalizada.
 - 6.2. Cómo adaptarse y complementar los comportamientos de los clientes.
 - 6.3. El perfil de las personas de contacto.

6.4. El tratamiento de clientes difíciles.

7. Aplicación a casos prácticos.

7.1. Ejercicios y simulaciones de casos prácticos.