



Friedman.

2023

Técnicas Profesionales de Venta

Técnicas Profesionales de Venta

La formación en Técnicas Profesionales de Venta es un enfoque centrado en el cliente y la empatía, diseñado para vender más sin que los clientes sientan que se les ha "vendido".

Hemos desarrollado los pasos fundamentales necesarios para sacar el máximo partido de tus colaboradores. Tanto si eres nuevo en el mundo de las ventas como si ya eres un veterano, nuestra formación en ventas te enseñará cómo abordar, captar, demostrar, superar las preocupaciones y fidelizar a todos aquellos que entren por tu puerta.

Esta certificación incluye:

1 Competencia como profesional de ventas (45 min)

- Preparándote para el éxito
- Midiendo tu éxito

2 Abrir la venta (2 Horas 55 min)

- Abrir la venta
- Espacio personal
- Acercándote al cliente
- ¿Qué sigue después de saludar?
- Aproximándote a la venta
- Dilemas de atracción
- Trabajando en una tienda ajetreada
- El quick tour

3 La investigación (2 Horas 55 min)

- El objetivo de la investigación
- Preguntas efectivas
- Aumenta la confianza
- Diferentes escenarios

4 La demostración (2 Horas)

- Creando valor
- Características y beneficios
- El momento del show
- ¿A quién le estás vendiendo?
- Estrategias para la presentación
- La trampa de la comparación
- Cuando el experto no está
- Crea la venta: lo que debes hacer

Técnicas Profesionales de Venta

5 Preocupaciones y cierre (1 Hora 45 min)

- Convirtiendo objeciones en ventas
- Objeciones: la técnica de los seis pasos
- Cuando el precio es la objeción
- El cierre: una conclusión lógica de un trabajo bien hecho

6 Creando clientes leales (1 Hora 15 min)

- Introducción: una muestra de agradecimiento
- Resolviendo las quejas de los clientes
- Ventas personales

¡Certificado!



Friedman.



Técnicas Profesionales de Venta



(521) 5576090563



Friedman Latam



www.friedmanu.lat



The Friedman Group