|  |
| --- |
| Logo Solucion |

|  |
| --- |
|  Curso On Line |

|  |
| --- |
| **TÉCNICAS DE VENTA Y PLANIFICACIÓN** |

|  |
| --- |
| **Objetivos:** |
| - Adquirir los conocimientos fundamentales para un adecuado acercamiento al cliente, a través de la teoría y la práctica.- Comprender el proceso completo de ventas, el cierre y el tratamiento de quejas y reclamaciones.- Adquirir una visión global de la venta que ayudará a mejorar la participación del vendedor en ella. |

|  |
| --- |
| **Temario:** |
| 1. El vendedor y sus cualidades.2. El consumidor y su comportamiento.3. La venta y la presentación.4. La sonrisa y la influencia de los veinte primeros segundos.5. La técnica de la pregunta.6. La comprensión.7. El arte de escuchar.8. La oferta y la demostración.9. Argumentar es vender.10. Objeciones y excusas.11. La conclusión en la venta.12. Actitud ante las críticas y las reclamaciones. |