|  |
| --- |
| 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. |