



## CAPACITACIONES

### Técnicas de venta

**Manejo de Entrevistas, Manejo de Objeciones, Técnicas de Cierre**

### Objetivos

Brindar herramientas para:

- Lograr una relación positiva con el cliente.
- Saber extraer los beneficios de un servicio/ producto.
- Despertar interés y deseo de compra.
- Manejar profesionalmente una entrevista personal o telefónica.
- Manejar las objeciones clásicas y el “Quiero Pensarlo”.
- Reconocer señales de compra, verbales o gestuales.
- Conseguir el Cierre de una venta.
- Adaptar las técnicas al tipo de producto y al cliente.

### Características

Este curso está apoyado con proyección de informática animada, y videos digitales.

**Target:** Ideado para personal de Ventas, Jefes y Gerentes comerciales.

**Duración:** 8/12 Horas., según se incluya tiempo destinado al Teatro de Ventas

La versión extensa agrega Venta telefónica y Venta de salón en mayor profundidad.