



## TÉCNICAS DE VENTA

### MÓDULO 2: ENTREVISTA COMERCIAL

#### Objetivos

---

La actividad comercial tiene uno de sus puntos clave en la entrevista que mantienen cliente y proveedor. Los equipos comerciales tienen que llevar a cabo entrevistas contemplando todos los factores que influyen en las mismas y utilizando las habilidades y técnicas necesarias para cerrarlas con éxito.

Es preciso conocer los procedimientos que deben usarse en cada una de las etapas de la entrevista comercial, ya que las técnicas difieren notablemente de las fases de preparación y acogida a las fases de cierre o de seguimiento.

El objetivo del presente curso es capacitar al usuario para identificar las fases de una entrevista comercial y manejar las habilidades y técnicas que deben utilizarse en cada una de ellas.

Al finalizar la formación a través de las distintas unidades, el usuario será capaz de:

- ◆ Preparar la entrevista comercial
- ◆ Acoger al cliente y detectar sus necesidades
- ◆ Argumentar y debatir objeciones
- ◆ Cerrar la venta y realizar el seguimiento

#### Duración

---

10 horas (formación online + material complementario)

#### Contenidos

---

- ◆ **Preparación de la entrevista comercial**
  - ü Fases de la entrevista comercial
  - ü La primera imagen
  - ü Recogida de información
  - ü Preparación psicológica de la venta
  - ü Pensamientos positivos
  - ü Influencia de los prejuicios



## TÉCNICAS DE VENTA

### MÓDULO 2: ENTREVISTA COMERCIAL

#### Plazo

---

El alumno dispondrá de un plazo máximo de 6 semanas para la realización del curso.

#### Diploma

---

Al finalizar el curso, el alumno obtendrá un Diploma acreditativo de CONDUCTA FORMACIÓN de la realización del curso.

#### Observaciones

---

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

#### Contenidos (cont).

---

- ◆ **Acogida del cliente y detección de sus necesidades**
  - ü La etapa de acogida
  - ü Acogida y presentación adecuadas
  - ü Necesidades del cliente
  - ü Detección de las necesidades del cliente
  - ü Información para la detección de necesidades
  - ü Creación de una necesidad
  - ü Reducción de la incertidumbre
  
- ◆ **Argumentación y debate de objeciones**
  - ü Objetivos de la argumentación
  - ü Información para argumentar
  - ü El deseo de compra
  - ü Argumentario
  - ü Manejar una objeción
  - ü Uso del lenguaje
  - ü Rebatir objeciones
  
- ◆ **Cierre de la venta y seguimiento**
  - ü Señales de cierre de la venta
  - ü Técnicas de cierre
  - ü Dejar la puerta abierta
  - ü El seguimiento de la venta
  - ü Situaciones para el seguimiento
  - ü Tipos de seguimiento