



# TÉCNICAS COMERCIALES. EL CIERRE DE LA VENTA

Duración: 70 horas

## OBJETIVOS

- Conocer qué fórmulas existen para superar la crisis.
- Orientar la entrevista comercial al cierre.
- Entender en qué consiste el marketing y cómo aplicarlo para captar clientes.
- Obtener la decisión del cliente controlando los aspectos emocionales.
- Proporcionar los conceptos, técnicas y métodos para ser altamente eficientes en el momento del cierre.
- Uso adecuado de las habilidades comerciales como herramienta de persuasión.
- Conocer las fórmulas de bienvenida para ganar clientes.
- Cuidado de la imagen personal mediante el control de gestos y expresiones.
- Estudiar al cliente para poder personalizar la estrategia de venta y llegar al cierre.
- Dominio de los aspectos de la satisfacción y las motivaciones de compra de cada cliente.
- Aprender a prestar más atención y a procesar la información que nos interesa.
- Detectar cuáles son las señales de cierre y saber actuar.
- Dominio de las técnicas de cierre.



## ÍNDICE

### TEMA 1 ESTRATEGIAS DE VENTA

- Concepto y evolución.
- Superando la crisis.
- La estrategia comercial.
- Tipos de comercial.

### TEMA 2 LA IMPORTANCIA DEL MARKETING

- Concepto de marketing.
- Plan de marketing.
- Evolución del marketing.
- Marketing – Mix.
- Marketing – Directo.

### TEMA 3 HABILIDADES COMERCIALES

- Perfil comercial.
- Inteligencia emocional: la habilidad de vender.
- Venta e imagen.
- Fórmulas de bienvenida para ganar clientes.

### TEMA 4 ESTUDIAR AL CLIENTE

- Definición e importancia.
- ¿Qué buscan los clientes?
- Visita y presentación del producto.
- Tipos de clientes.
- Aspectos de la satisfacción.
- Sistema de valores del cliente.
- Motivaciones de compra.



## TEMA 5 COMUNICACIÓN Y ESCUCHA ACTIVA

- La escucha activa.
- El pensamiento.
- Cómo prestar más atención.
- Ejercicios para mejorar la atención.
- Control y conocimiento de los gestos.
- Los gestos como herramienta de persuasión.

## TEMA 6 EL CIERRE DE LA VENTA

- Actitud adecuada del vendedor.
- Responder a las objeciones.
- El momento del cierre.
- Señales de cierre.
- Cómo confirmar.
- Técnicas para cerrar la venta.