



La Entrevista Comercial:

SUPERAR OBJECIONES

y CERRAR LA VENTA

- **PRESENTACIÓN**

Hay comerciales con una extensísima agenda de contactos personales, y con una gran facilidad para establecer nuevas relaciones en mercados inexplorados; y sin embargo, algunos no pasan de aquí. Para “vender” de verdad –“traer pedidos a casa”-, se necesita una competencia poco común: la habilidad de superar objeciones y cerrar ventas. Sin esta habilidad, todo suele quedar en palabras.

- **OBJETIVO**

Este curso muestra las orientaciones esenciales que puede adquirir una entrevista comercial, las técnicas clave para la superación de objeciones y el cierre de la venta, y cuál es el proceso de aprendizaje necesario para incorporar en uno mismo estas habilidades y emplear estas técnicas.

- **PROGRAMA**

- Introducción a la Entrevista Comercial.
- Orientación competitiva y orientación cooperativa.
- Superación de objeciones:
 - ✓ Ponerlas en contexto
 - ✓ Gestionarlas
 - ✓ 7 maneras de superarlas
- ¿Por qué los clientes compran a nuestros competidores?
- Cerrar la venta: 7 técnicas para hacerlo con efectividad.
- 4 etapas para la incorporación de nuevas técnicas de venta.
- Asumir un proceso de auto aprendizaje sin fin. Cómo hacerlo.