

Ventas de Piso y Mostrador

OBJETIVO:

Este taller está dirigido para los operativos de ventas, y buscamos que los asistentes apliquen técnicas efectivas de venta en el mostrador o en los departamentos de la tienda donde trabajan, mediante el trato frente al cliente y desde el teléfono, este curso está dirigido a vendedores de piso o mostrador.

PROGRAMA COMPLETO

- 1. ¿Qué hace el vendedor?
- 2. Aprendiendo a romper el hielo
 - a. Comunicación efectiva aplicada a las necesidades del cliente:
 - b. Comunicación no violenta
 - c. Las preguntas le ayudan a vender mejor
 - d. Palabras y expresiones de poder al vender
- 3. Cómo saber si el cliente es bien atendido: Calibración de la comunicación
- 4. Técnicas de comunicación
 - a. Postura
 - b. Tonalidades de la voz
 - c. Ademanos
 - d. Reglas de la comunicación Eficiente
 - e. Errores de la comunicación
- 5. Control de las emociones
- 6. Manejo de clientes difíciles
- 7. Pre-cierre de ventas
- 8. 5 formas de cierre de ventas
-

Duración: 8 hrs