



La propuesta comercial y las objeciones del cliente

¿Qué aprenderás?

- Qué es un móvil de elección.
- A reconocer qué buscan tus clientes, las seis motivaciones de compra existentes.
- A presentar argumentos ajustados a los móviles de elección de tu cliente.
- A distinguir el tipo de objeciones que te exponen tus clientes y a rebatirlas de un modo eficaz para lograr la venta.

Descripción

Saber por qué un cliente desea un producto o servicio es fundamental para elaborar una propuesta de venta que atienda a sus deseos y necesidades. Una oferta solvente debe tener en cuenta los requerimientos del cliente y mostrar con claridad los beneficios y características del producto que ofrecemos.

Del mismo modo, es necesario abordar con tacto las objeciones del cliente y convertirlas en aliadas que nos ayuden a cerrar la venta. Trataremos todos estos argumentos en el Learning Coffee que ahora comienzas a leer.

Contenidos del curso

1. Presentar una propuesta
 2. Por qué compra el cliente: el móvil de elección
 3. Tipos de móviles de elección
 4. Técnicas para argumentar
 5. Las objeciones del cliente
 6. Cómo tratar las objeciones
 7. Experimentar
-

Delivery: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Developed: Netex

Temática: Marketing and sales

Duration: 40 minutes

License: Nominal Anual

Languages: es