



El cierre de la venta y el seguimiento de la acción comercial

¿Qué aprenderás?

- A reconocer en qué consiste el cierre de una venta.
- A distinguir cuándo es el momento oportuno para cerrar un acuerdo.
- Las técnicas de cierre más efectivas.
- A hacer el seguimiento de un proceso comercial.
- Qué hacer en caso de no haber logrado la venta.
- A fidelizar al cliente.

Descripción

El fin último de una negociación comercial no es realizar una venta o conseguir un pedido, sino iniciar una relación comercial estable con el cliente. Lograr el cierre de una venta será posible si estamos atentos a las señales del cliente. Dar el último empujón para conseguirlo forma parte de nuestra labor.

Una vez alcanzado este primer acuerdo será fundamental cuidar la operación, estar pendientes de todos los detalles y de todas las comunicaciones del cliente para conseguir que el cierre inicial sea el inicio de una fructífera relación comercial. Ese es el objetivo de todo proceso de venta.

Contenidos del curso

1. El cierre, inicio del seguimiento
2. ¿Cuándo cerrar una venta?
3. Técnicas de cierre
4. El seguimiento de una venta
5. Resolver problemas
6. Razones que justifican un buen seguimiento
7. La venta, un proceso que hay que cuidar
8. Experimentar

Delivery: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Developed: Netex

Temática: Marketing and sales

Duration: 40 minutes

License: Nominal Anual

Languages: es