

Best

Técnicas de venta

Claves del proceso de venta para tener éxito en la práctica

 Presencial



2 días (14 horas)

Precio 1er inscrito : 1.100,00 € IVA exento
2º inscrito y sucesivos 990,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 182,00 €
Precio In-Company : 5.375,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

Ref.: 95

¿Cómo llegar al cliente y prepararse para la reunión?

¿Cómo descubrir sus necesidades y entender el valor que aportamos?

¿Quieres aprender las claves para tener éxito con tus clientes y desarrollar la actividad comercial de forma sostenible?

Con este **curso de ventas** aprenderás los métodos y las herramientas para dominar el proceso de venta de principio a fin y aumentar la efectividad comercial.

Dirigido a:

- Comerciales que desean descubrir, adoptar o consolidar las etapas clave de las técnicas de venta.
- Representantes comerciales que deseen mejorar sus resultados en la actividad comercial.
- Comerciales que quieran mejorar su actividad comercial con método, técnicas y herramientas para tener éxito.

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Comprender las expectativas y el recorrido del cliente

- Autodiagnóstico para identificar tu estilo de venta.
- Comprender las expectativas del cliente.
- Comprender el recorrido que realiza en su proceso de compra.

2. Prepararse para la reunión

- Establecer un objetivo ambicioso y realista.
- Recopilar información digitalmente: Web, redes sociales.
- Utilizar la inteligencia artificial generativa para optimizar la preparación.

3. Contactar en la reunión

- Generar interés con un primer contacto positivo y motivador.

- Atraer la atención con una introducción convincente.
- Crear interacción con el cliente.

4. Conocer las necesidades del cliente

- Descubrir y entender sus motivaciones reales.
- Utilizar las preguntas adecuadas.
- Adoptar una actitud de escucha auténtica y activa.
- La reformulación, la toma de notas y el silencio.

5. Convencer sobre los beneficios de la oferta

- Construir y presentar argumentos impactantes.
- Justificar el valor del precio.
- Responder con flexibilidad a las objeciones del cliente.

6. Cerrar la venta y comprometer

- Detectar el momento oportuno para cerrar: "semáforos verdes".
- Utilizar las técnicas de cierre.
- Asegurar el seguimiento y los compromisos mutuos.

7. Consolidar y fidelizar

- Traducir los compromisos en un plan de acción en el tiempo.
- Permanecer visible ante el cliente para encontrar nuevas oportunidades.



Objetivos de la formación

- Adquirir las claves del proceso de ventas para tener éxito en la actividad comercial.
- Practicar las técnicas de descubrimiento, de escucha activa, de formulación de preguntas y de detección de las motivaciones del cliente.
- Argumentar y responder a las objeciones para concluir de manera positiva.
- Ganar soltura y confianza en todas las etapas de la venta.
- Construir las bases de una relación a largo plazo.



Competencias de la formación

- Comprensión del cliente
- Preparación estratégica
- Habilidad para conectar
- Descubrimiento de necesidades
- Persuasión y manejo de objeciones
- Cierre y fidelización



Beneficios adicionales

1. Dominar cada etapa del proceso de venta con estructura y seguridad

Aprenderás un método probado para preparar, conducir y cerrar reuniones de venta, lo que te permitirá actuar con confianza en cualquier fase del proceso comercial.

2. Mejorar tu capacidad para descubrir necesidades reales del cliente

Desarrollarás habilidades de escucha activa, formulación de preguntas estratégicas y análisis de motivaciones, esenciales para construir una propuesta verdaderamente persuasiva.

3. Ganar herramientas prácticas para argumentar y cerrar con éxito

Practicarás técnicas para presentar beneficios, manejar objeciones y detectar el momento óptimo para cerrar, con un enfoque basado en confianza y compromiso mutuo.

4. Aumentar tu impacto comercial a través de la preparación y la IA

Descubrirás cómo preparar tus visitas usando fuentes digitales y herramientas de inteligencia artificial generativa para llegar mejor informado y generar más valor desde el primer contacto.



Fechas y ciudades 2026 - Référence 95



Últimas plazas



Edición garantizada

Barcelona

De 16 feb. A 17 feb.

De 20 abr. A 21 abr.

De 29 jun. A 30 jun.

De 5 oct. A 6 oct.

De 23 nov. A 24 nov.

Madrid

De 16 feb. A 17 feb.

De 20 abr. A 21 abr.

De 29 jun. A 30 jun.

De 5 oct. A 6 oct.

De 14 dic. A 15 dic.