

Agresividad en la Venta

Curso

Objetivos

Desarrollar las herramientas y técnicas más completas, agresivas y necesarias para penetrar en los comportamientos y necesidades de los clientes, con el consiguiente mayor grado de satisfacción de ambas partes.

Saber analizar, aplicar y adaptar las técnicas de ventas a cada cliente, con el objeto de conseguir los objetivos propuestos.

Saber Gestionar las objeciones, quejas y reclamaciones de sus clientes para convertirlas en ventas plausibles para su organización.

El objetivo principal es que el alumno sepa adaptar, por sí mismo, las diferentes herramientas, habilidades y actitudes necesarias en el plano de las técnicas de ventas más agresivas; así como aprender a implantarlas y gestionarlas de forma personalizada.

Dirigido a

Profesionales o futuros profesionales pertenecientes a departamentos de ventas y marketing.

Contenidos

1. EL CONCEPTO DE VENTA

- Qué es la venta agresiva.
- Venta e intermediarios.

2. EL CONCEPTO DE CLIENTE

- Tipologías de Clientes:
 - Según su comportamiento
 - Según su motivación para la compra
- Figuras prescriptoras que afectan al cliente
- Conocimiento pleno del Cliente
- El proceso Comercial con el Cliente
- El plan de Fidelización

3. LA COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE

- Cómo actuar e implementar en las técnicas de ventas El Lenguaje Verbal y No Verbal con el Cliente.

4. LAS TECNICAS DE PREGUNTAS

- Elección y puesta en práctica de las preguntas más adecuadas en función de la Tipología del Cliente.

5. PLAN DE ACCION PERSONAL

- Organización.
- Planificación y Preparación de las zonas de las visitas comerciales.
- Concertación de visitas.
- Estudio pormenorizado de la ficha del Cliente.
- Argumentación.
- Análisis de la Visita Comercial.

6. CONTROL DE LA EFECTIVIDAD DE LAS VENTAS

- ¿Por qué funciona esta técnica de venta y esta otra no?
- ¿Hasta dónde debo presionar?

7. GESTION Y CLASIFICACION DE LAS QUEJAS Y RECLAMACIONES

- Causas y Tratamiento de las Objeciones.
- Cómo convertirlas en Ventas que perduren en el tiempo.

8. TECNICAS DE CIERRE

- Interpretación, elección y decisión en la toma de decisiones más adecuada para cada caso.
- Interpretación de la Despedida con el Cliente.

CASO PRACTICO