# Técnicas eficaces de venta para la fidelización de clientes (RH-25)

## MODALIDADES

Este curso está disponible en modalidad Live Training (Virtual EN DIRECTO) e IN COMPANY.

## DIRIGIDO A

Este curso está especialmente indicado para personal experto en temas comerciales, profesionales de apoyo a ventas, jefes de ventas y directores comerciales, para perfeccionar las habilidades de venta

## OBJETIVO

Aportar y trabajar una metodología comercial que impacte en la actitud, desempeño y habilidades comerciales de los asistentes que les permita mejorar su eficacia en las ventas y la relación con sus clientes.

## CONTENIDO

- Actitud, habilidades y conocimientos del vendedor del siglo XXI
- Análisis del pipeline de ventas individual actual vs el deseado
- Errores habituales a evitar para incrementar la tasa de conversión de ventas
- La venta consultiva vs la venta tradicional
- La planificación comercial del vendedor consultor
- Prospección y segmentación de clientes del vendedor asesor
- La legitimización del vendedor y la construcción de la confianza
- El conocimiento del cliente
- Elaboración y presentación de una propuesta de valor
- El proceso de compra del cliente y el cierre de la operación
- La fidelización y desarrollo del cliente: el CRM
- Los cambios digitales y el vendedor consultor
- Las claves del vendedor del siglo XXI

## DURACIÓN

2 días – 14 horas

## CERTIFICADO

Al realizar el curso el alumno/a recibirá un certificado de asistencia emitido por AENOR. Se expide a todos los alumnos/as que asistan al menos al 80% de la duración total del curso.

## IN COMPANY

Este curso también está disponible en exclusiva para su empresa bajo la modalidad de formación In-Company.
Si te interesa nuestra formación In Company, ponte en contacto con nuestro servicio de atención al cliente, y estudiaremos tu caso de forma personalizada, facilitándote un presupuesto de forma inmediata.

- Escríbenos a formacion-ic@aenor.com
- Llámanos a (+34) 914 326 125