

## Del saludo al cierre de la venta: como ser mejor en el cara a cara

**Código:** 17/164

**Duración:** 8 horas

**Fechas:** 25 y 27 de Julio 2017

**Horario:** Martes y jueves de 9:30 a 13:30

**Importe:** 110,00.-€  
**(Importe máximo bonificable 94%)**

**Importe Cámara Business Club:** 93,50.-€  
**(Importe máximo bonificable 100%)**

**Estudiantes y desempleados:** descuento del **10%** sobre el importe de la matrícula (siempre que se acredite dicha condición)

### OBJETIVOS

Al finalizar el curso, el participante será capaz de ejecutar técnicas que le permitan:

- Crear un clima de confianza con el cliente.
- Aprender a realizar las preguntas clave en el cliente que permitan hacer propuestas de valor al mismo.
- Convencer al cliente empleando argumentos adaptados al mismo.
- Defender el precio.
- Cerrar la venta haciendo que el cliente se sienta satisfecho con su decisión.

### DESTINATARIOS

Comerciales, jefes de venta, directores comerciales y en general cualquier persona que tenga inquietud y ganas de aprender y mejorar sus habilidades para la venta.

### PROGRAMA

1. El cara a cara con el cliente.
  - a. Generación del clima de confianza.
    - i. En clientes actuales
    - ii. En clientes potenciales.
  - b. Averiguar necesidades del cliente.
    - i. Las preguntas clave que necesitamos realizarle al cliente
    - ii. Procesar la información y proponer valor.
  - c. Cómo convencer al cliente: Reglas y técnicas de argumentación.
  - d. Vender el precio.
  - e. Superar objeciones.
  - f. El cierre de la venta.
    - i. Encontrar el momento oportuno.
    - ii. Técnicas de cierre

DOCENTE

**Xavi Navarro Carrascosa**

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing y Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC. Experiencia de 7 años en departamentos de Marketing y Operaciones. Profesional con más de 8 años de experiencia en Consultoría para empresas. Desde 2013 dirigiendo la Consultora NAVARRO CONSULTORES S.L. Posee dilatada experiencia en la Elaboración de Planes Estratégicos, Planes Comerciales, Implantación de Sistemas de Dirección por Objetivos, Organización de equipos comerciales, Formación de vendedores y Selección de vendedores, Management, Estrategia y Comercialización. Desde 2007 es docente en diferentes escuelas de negocio como: Cámara Comercio de Castellón, Cámara de Comercio de Valencia, ESIC, etc.