



el acercamiento en la venta consultiva.

Nociones básicas para ofrecer soluciones al cliente que se está atendiendo.

Duración: 20 minutos



el acercamiento en la venta consultiva

Objetivos del curso

Nos introduce en la metodología de la primera fase de una venta, el acercamiento, destacando la importancia de los primeros 30 segundos de la venta. Vemos que los tres objetivos que debemos marcarnos para ese primer acercamiento son: generar confianza en el cliente, romper el hielo y captar el interés del cliente. Además, presentamos estrategias para conseguir los objetivos, como: el protocolo del saludo, nuestra posición en la sala de reuniones o el explicar el objetivo de la reunión.

Estructura general del curso

Conceptos clave en la venta consultiva

Evaluación fin