



manejo de la indiferencia durante la venta.

Nociones básicas para mejorar la actitud del cliente durante una venta.

Duración: 20 minutos



manejo de la indiferencia durante la venta

Objetivos del curso

Plantea que la indiferencia es una de las objeciones más difíciles de gestionar y nos da algunas claves para hacerlo. Durante el vídeo explica cómo se puede gestionar esta actitud del cliente, basándonos, principalmente, en la escucha, a partir de la cuál podremos detectar esa necesidad insatisfecha con la que podemos apoyarle. Por último, explica que la indiferencia proviene de un cliente que no está interesado en lo que vendemos, por lo que nuestro trabajo consiste en identificar lo que necesita y dárselo.

Estructura general del curso

Conceptos clave del no positivo

Evaluación final