

CONTEXTO

Actualmente el departamento de ventas y desarrollo de negocio tiene un gran impacto dentro de cualquier organización o empresa. Las ventas son el pilar de cualquier organización, sin ventas no hay ingresos y sin ingresos no existe la organización. Por tanto tener una fuerza de venta eficaz determina la evolución futura del negocio, y para alcanzar esa efectividad es fundamental controlar y dominar el timing de la venta identificando el momento preciso del cierre para aplicar las técnicas más adecuadas a cada tipo de cliente.

TÉCNICAS EFECTIVAS EN EL CIERRE DE VENTAS

Duración: 10 Horas
Modalidad: Presencial

El alumno aprenderá a poner en valor su producto/servicio, rebatir las objeciones más habituales de los compradores y resolver sus problemas, detectar las señales de compra, llevar a cabo la negociación y el cierre, así como potenciar la relación con el cliente.

[+ Información](#)

925 250 822 / castillalamancha.fundacionlaboral.org



FUNDACIÓN
LABORAL
DE LA CONSTRUCCIÓN
Castilla-La Mancha



AENOR
Certificación
de Calidad
en Formación