

ARGUMENTOS COMERCIALES

6
HORAS

DESCRIPCIÓN

La argumentación comercial consiste en presentar nuestra propuesta de soluciones para cubrir las necesidades del cliente de forma clara, ordenada y enfocada al éxito.

En este curso aprenderemos las técnicas más efectivas para desarrollar nuestra argumentación, exponiendo los beneficios que presentan nuestros productos o servicios, de acuerdo con las motivaciones y necesidades que detectemos en el cliente. De este modo, seremos capaces de crear y utilizar los argumentos comerciales para ofrecer productos o servicios a los clientes de la forma más eficaz posible.

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es ayudar a los participantes a adquirir las habilidades que les permitan crear y utilizar los argumentos comerciales para ofrecer productos o servicios a los clientes de la forma más eficaz posible.

CONTENIDOS

ARGUMENTOS COMERCIALES

- Principales conceptos de la argumentación comercial - Proceso de creación de argumentos comerciales - Las características del producto o servicio - Las ventajas comerciales del producto o servicio - Los beneficios del producto o servicio - Secuencia de la Argumentación Comercial: Apertura - Secuencia de la Argumentación Comercial: Desarrollo - Secuencia de la Argumentación Comercial: Demostración - Secuencia de la Argumentación Comercial: Presentación de Beneficios - La argumentación: esquema a seguir - Algunas recomendaciones prácticas para la Argumentación Comercial