

TRATAMIENTO DE OBJECIONES

6
HORAS

DESCRIPCIÓN

¿Qué debemos hacer cuando el cliente nos plantea una objeción? Esta es la materia principal de este curso, la forma cómo podemos rebatir las objeciones comerciales para convertirlas en verdaderas oportunidades de cerrar las ventas.

Aprenderemos diferentes técnicas aplicables para rebatir de forma eficaz la inmensa mayoría de las objeciones que se suelen presentar en las entrevistas comerciales, comprendiendo mejor a nuestros interlocutores, y poniéndonos en su lugar, para desde esa posición intentar convencerles.

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es aprender la forma más eficaz de hacer frente a las objeciones comerciales, comprendiendo mejor a nuestros interlocutores, poniéndonos en su lugar, para desde esa posición intentar convencerles. Igualmente aprenderemos diferentes técnicas aplicables para rebatir la inmensa mayoría de las objeciones que se suelen hacer en las entrevistas comerciales de una forma eficaz.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: TRATAMIENTO DE OBJECIONES - INTRODUCCIÓN

UNIDAD 2: ¿QUÉ DEBEMOS HACER CUANDO EL CLIENTE NOS PLANTEA UNA OBJECIÓN?

UNIDAD 3: TIPOS DE OBJECIONES Y FORMAS DE AFRONTARLAS

UNIDAD 4: TÉCNICAS PARA REBATIR OBJECIONES

UNIDAD 5: REGLAS DE ORO EN EL TRATAMIENTO DE OBJECIONES

UNIDAD 6: ROL PLAY