



## FICHA DESCRIPTIVA - SESIÓN TEMÁTICA

### EL PUNTO DE ENCUENTRO CON MI CLIENTE: LA ENTREVISTA, LA TIENDA,...

**MODALIDAD:** Presencial

**LUGAR DE IMPARTICIÓN:** Edificio CREA

**Nº DE PARTICIPANTES: DURACIÓN:** 3 horas

#### INTRODUCCIÓN:

¿Vendo lo que quiero o lo que me compran? ¿Preparo adecuadamente la entrevista de venta? ¿Conozco las señales que me transmite mi potencial cliente para cerrar la venta? ¿Respondo adecuadamente a los argumentos del cliente?

Estas y otras preguntas similares deberíamos tenerlas resueltas y con ello cerraríamos más operaciones comerciales. Tenemos técnicas para llegar al final de "nuestro contacto" con el cliente con un resultado favorable. De esto vamos a hablar...

#### OBJETIVO GENERAL:

1. Aprenderás a planificar el contacto con el cliente,
2. Conocerás técnicas para detectar las objeciones y saber responder a ellas,
3. Aprenderás a detectar las señales que te transmite el cliente.
4. Sabremos finalizar la entrevista con éxito

#### ESTRUCTURA:

Actividad	Duración
Presentación de los asistentes	10 m.
El punto de encuentro	30 m.
La planificación y las herramientas de venta	30 m.
La entrevista: duración, fases.	45 m.
Ejercicios	45 m.

**METODOLOGÍAS:** Colaborativa