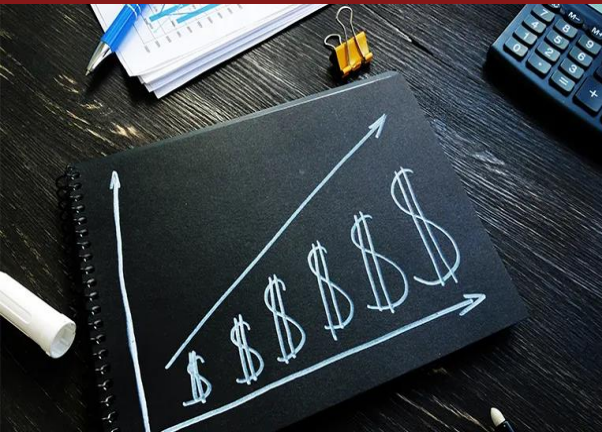


## Estrategias de ventas



### Objetivo:

Al terminar el curso el participante, sea capaz de dar más valor a la experiencia del cliente al desarrollar habilidades que permitan prospectar mejor, negociar efectivamente y lograr cierres exitosos.

### Contenido:

8 horas

- Los clientes potenciales.
- Definición de target y buyer persona.
- El Customer Journey.
- Los estilos de venta.
- Las etapas del proceso de venta.
- Técnicas de cierre de venta.
- El manejo de objeciones.
- Los sesgos cognitivos.
- El primer contacto.
- La generación de confianza y credibilidad.
- Comunicación verbal y no verbal.
- Cómo lograr una comunicación efectiva.
- Fidelización de clientes.
- Rentabilidad de los clientes.
- Rotación y recupero de clientes.

### Dirigido a:

Personal a cargo del área comercial y telemarketing de empresas y comercios.

