



Código: AV003



Taller

Conocer al cliente para cerrar con éxito la venta

ÁREA	Ventas
DIRIGIDO A	Vendedores, Estudiantes, Empresarios, Profesionales y Asistentes que incursionen en áreas gerenciales, administrativas, financieras, mercadeo y ventas, y público en general que desarrolle proyectos o retos de nuevos negocios.
OBJETIVO GENERAL	Facilitar a los participantes, las perspectivas generales sobre el conocimiento y comportamiento del clientes, ante diversas situaciones, mediante un enfoque de conocimiento general de las aptitudes de las personas relacionadas con el ambiente externo en que viven y cómo estos factores apoyan a la labor de la venta y su cierre respectivo con éxito.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none">✓ Importancia de la orientación al cliente y satisfacción del consumidor.✓ Desarrollar las herramientas tecnológicas para dar un mejor servicio al cliente.✓ Determinar las claves para ser un jugador de prestigio orientado al cliente.✓ Desarrollar las estrategias de servicios y de calidad del servicio.✓ Desarrollar estrategias para implementar un marketing de relaciones.✓ Conocer las distintas necesidades de los clientes asociadas a las percepciones y expectativas.✓ Conocer los factores que inciden en el cierre de ventas, así como las dificultades y acciones a tomar en el cierre de ventas para que sea exitoso.✓ Reconocer los signos de compras como factores esenciales para llevar al cliente a un cierre eficaz.✓ Conocer las diversas técnicas de cierre, su práctica y su confirmación.
CONTENIDO	Módulo: Cómo conocer al cliente Módulo: El verdadero cierre de ventas
DURACIÓN	10 HORAS EFECTIVAS