

Grupo COLON IECM

www.grupocoloniecm.com

Dirigido prioritariamente a trabajadores en activo

COMERCIO Y MARKETING

ADAPTACIÓN Y MEJORA DE LA CAPACIDADES DE VENTA Y LA REPUTACIÓN ONLINE EN EL SECTOR

50 horas

Modalidad: Teleformación

¿Cuál es el objetivo de esta especialidad formativa?

Adquirir el dominio de herramientas y estrategias para la venta con éxito de productos/servicios, alimentando la cartera de clientes fidelizados, así como administrar correctamente la imagen de la empresa o marca en internet y redes sociales, contribuyendo a generar y preservar una adecuada reputación online.

¿Cuáles son los contenidos de esta especialidad formativa?

• Impulso de la capacidad de Venta y argumentación comercial
- Prepararse para la venta.
- Actitudes del cliente.
- Cómo destacar las ventajas y beneficios del producto
- Esquema de argumentación comercial para obtener resultados efectivos.
- Recomendaciones prácticas para argumentar comercialmente. - Tratamiento de réplicas y objeciones.
- Cómo enfocar la venta cruzada.
• Garantía y afianzamiento del cierre de la venta
- Fases en el proceso de cierre de la venta.
- Las señales de compra-no compra.
- Algunos tipos de señales de interés.
- Requisitos para el cierre de venta.
- Técnicas de cierre.
• Fidelización y seguimiento de clientes
- Concepto de fidelización de clientes.
- Un cliente, un tesoro.
- Gestión de clientes orientada a la fidelización.
- Vinculaciones entre clientes.
- Estrategias de fidelización

formacion@coloniecm.com

91 456 08 17

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU
GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL
Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia
SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL | SEPE