

***CIERRES DE VENTAS
EFECTIVOS Y MANEJO
DE OBJECIONES***

CANTIDAD DE HORAS: 3 HORAS

PROGRAMA

Cierre de ventas. Definición.

Objeciones. Definición.

Qué lugar ocupan las objeciones y los cierres en el proceso de venta.

Detección de objeciones y diferenciación de excusas.

Identificación de señales de cierre en el cliente.

Tipos de cierres.