

***¿ATENDER O
ASESORAR AL
CLIENTE?***

CANTIDAD DE HORAS: 2 HORAS

PROGRAMA

Las nuevas tendencias en atención comercial nos crean la necesidad de estar preparados para un nuevo modelo de cliente; MAS INFORMADO Y MAS EXIGENTE.

El Objetivo de esta Capacitación es ayudar a profesionalizar equipos comerciales desarrollando procesos de atención en la búsqueda de mayores ventas y con mejor calidad.

El taller tiene un formato teórico practico donde se compartirán nuevas tendencias comerciales de marcas internacionales en la búsqueda de la excelencia en atención generando mejores resultados.

MODULOS

1. PROSPECCIÓN DE CLIENTES
2. PRIMER CONTACTO
3. DETECCIÓN DE NECESIDADES
4. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO
5. PRUEBA DEL PRODUCTO
6. COTIZACIÓN COMERCIAL
7. OFRECIMIENTO DE FINANCIACIÓN
8. SEGUIMIENTO PRE-VENTA
9. CIERRE DE LA VENTA
10. ENTREGA DEL PRODUCTO
11. SEGUIMIENTO DE POST-VENTA