

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa



Actuaciones Divulgativas sobre
Técnicas de Venta y Experiencias de
Compra

**Estrategias para el
cierre de venta.**
*Cómo dominar las diferentes
técnicas de cierre y minimizar el
factor precio*

28 de junio de 2021



UNIÓN EUROPEA



Cámara
de Comercio de España

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Objetivos:

- Cómo licuar la resistencia a la inversión económica por parte del cliente y replantear el acuerdo de compra de forma que facilite el acuerdo comercial.
- Conocer la estrategia de cierre que es preciso emplear en función del tipo de comprador, la promoción y el desarrollo de la interacción en de ventas.

Dirigido a:

Autónomos/as o microempresas, pequeñas o medianas empresas, del sector comercial minorista y emprendedores/as que tengan previsto desarrollar su actividad en este ámbito.

Plazas:

30.

Precio:

Gratuito.

Lugar de celebración:

Aula Virtual de la Cámara de Comercio de Cantabria, Plaza Velarde 5 de Santander.

Fecha:

28 de junio de 2021.

Horario:

De 14.00 a 16.00 h.

Profesorado:

Dña. Silvia Elena García García.

Plazo de inscripción:

Hasta el 25 de junio de 2021.

Programa:

1. Introducción: relación directa entre necesidad, tiempo, precio y cierre.
2. Estrategias para minimizar el factor precio:
 - Tipología de compradores. Ejemplos prácticos.
 - El concepto valor y compromiso en la venta.
 - Cómo presentar el factor precio.
 - Cómo disolver las resistencias del cliente al cambio de proveedor o de producto/servicio. Ejemplos.
3. Estrategias de cierre:
 - El cierre del gran vendedor.
 - La elección alternativa .
 - El cierre a través de la “pregunta clave”.
 - El cierre por recomendación.
 - El cierre por promoción especial.
 - El cierre para “usted solo”.
 - El cierre del “picaporte” en productos tangibles.
 - Caso práctico a resolver por los participantes. Comentarios.
4. Qué hacer cuando el cliente dice: “me lo pensaré” (Role play).
5. Táctica de PNL (programación Neuro-lingüística) para asegurar la decisión de compra del cliente.
6. CONCLUSION Y RECOMENDACIONES FINALES.

Información e inscripciones:

www.camaracantabria.com

942 318 314



UNIÓN EUROPEA

