

JORNADA ABIERTA

”Cómo Cerrar con Éxito una Venta”

Jueves 10 de Septiembre de 2009

Presentación

Sin cierre no hay pedido. Sin pedido, todos nuestros esfuerzos anteriores son baldíos: concertar una cita, mantener una entrevista, descubrir necesidades, proponer una oferta que las satisface, rebatir las objeciones... solo son gastos si no cerramos la operación. Por eso, los vendedores temen ese momento y esa duda puede ser percibida por el cliente, convirtiéndose a veces en un obstáculo para el que decida comprar. Los vendedores encuentran especialmente difícil realizar con éxito el primer contacto en el que no hay una segunda ocasión de causar una buena primera impresión y el cierre con el que conseguir el pedido.

Objetivos:

- Cómo integrar el cierre dentro de un proceso: saber ubicar el “cierre” en su contexto.
- Descubrir el momento de cerrar: saber percibir las señales que el cliente emite cuando ya ha decidido comprar.
- Superar el miedo a cerrar: aunque me arriesgo a perder todo el trabajo anterior si me dicen “NO”, he de cerrar.
- Cómo “cerrar”: decidir qué técnica, de todas las existentes es la que dará mejor resultado en cada situación.

Programa

1. ¿Para qué servimos los vendedores?
2. ¿Qué esperan de nosotros los clientes?: formas de actuar de manera honesta y efectiva
3. Fases de la entrevista que conducen al cierre: presentación, descubrir necesidades, ofertar soluciones, rebatir objeciones y cerrar
4. El cierre de ventas: el momento en el que el cliente premia un trabajo bien hecho... comprando!

Dirigido a

Empresarios, Directores Comerciales, Jefes de Venta, Vendedores en todas sus modalidades, y futuros empresarios.

Ponente:

Luis Roig Sancho

Consultor de empresas

Día, Hora y Lugar

Jueves 10 de Septiembre de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia