

A close-up photograph of a person's hand clicking a black computer mouse. The background is blurred, showing a computer monitor and keyboard. A decorative graphic of seven white circles of varying sizes is arranged in a vertical line on the right side of the image. A semi-transparent grey rounded rectangle is positioned in the center, containing the text.

Técnicas de venta: el cierre de venta

Objetivos

□ **Objetivos Generales**

- Capacitar al vendedor del comercio para reconocer los indicios que le permitan cerrar la venta, así como profundizar sobre la utilización de técnicas y fórmulas que le permitan el cierre con éxito de la misma.

□ **Objetivos Específicos**

- Saber que es el cierre de una venta.
- Identificar los indicios que indican que el cliente está listo para la firma del contrato.
- Conocer las diferentes técnicas de cierre.
- Abordar con éxito la despedida del cliente.
- Identificar el momento adecuado para realizar una venta múltiple.
- Proporcionar un buen servicio postventa a tus clientes.

Contenidos

40 horas	Técnicas de venta: el cierre de venta
20 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 1: El cierre de la venta <ul style="list-style-type: none"> • Qué es el cierre de la venta • Indicios psicológicos • Técnicas de cierre • Terminar la entrevista
20 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 2: Después de la venta <ul style="list-style-type: none"> • Ventas múltiples • Un buen servicio
40 horas	2 unidades didácticas