

DIRIGIDO A:

Los Cursos de Ventas para Dependientas, estan dirigidos a dependientas, encargados de tiendas y todas las personas que estén vendiendo en un establecimiento.

OBJETIVOS:

Trabajar con la actitud de la dependienta como elemento fundamental en la consecución de resultados de la tienda. Dominar las últimas Técnicas de Venta, para que puedan resolver con mayor éxito, las objeciones que les plantean sus clientes. Conseguir profesionales más motivadas y con una actitud más positiva y segura.

SISTEMA PEDAGÓGICO:

Análisis y entrenamiento de casos reales propuestos por los participantes y por el monitor del Curso. El Curso se adapta y personaliza a los asistentes al mismo.

PROGRAMA**| Recepción.**

- | La agradabilidad.
- | La Cordialidad. Manejo de la sonrisa.
- | La Empatía. | La Comunicación adecuada.
- | El servicio, no la presión.

| Determinación de productos de interés.

- | ¿Cómo deben actuar las dependientas con el cliente que quiere ser atendido?
- | La Escucha activa.
- | Móviles de Compra. Manejo de los mismos.
- | ¿Cómo actuar cuando el cliente quiere "mirar"?
- | Observar en que se fija el cliente, estilo, tendencias...
- | Detección de Puntos de Interés.
- | Estar atenta por si necesita nuestra ayuda.
- | La sonrisa como elemento de complicidad.

| Mostrar el producto.

- | Técnica de muestra poderosa del artículo.
- | El escalado de Valores de los Clientes | El escalado de valores de la Dependienta. | Como llevar al cliente de un producto a otro.
- | Ofrecer más alternativas y posibilidades.
- | Técnica de la Especialista.
- | Cómo actuar cuando interviene el Probador en la venta..
- | Técnicas de Probador.

| Las Trabas, Objeciones, Pegas y Excusas salvables de las Clientas.

- | "Me gusta, pero se me va de precio..."
- | "No sé, es que tengo dudas con el modelo ..."
- | "Tengo dudas con el color ..."
- | "Quiero mirar en más sitios..."
- | "No es exactamente lo que estaba buscando..."
- | "Me lo quiero pensar ..."
- | "Quiero consultarlo con ..."

| El Cierre de la Venta.

- | Concepto claro de Cierre de Ventas.
- | Cierre de Doble Alternativa
- | Cierre de la Trampa Mortal de la Venta.
- | Técnica de Reducción al ridículo.

| La Despedida después de la Venta.

- | ¿Qué es el Virus del Remordimiento de Compra?
- | Despedidas adecuadas.
- | Despedida adecuada con el cliente que no compra.
- | Despedida adecuada con el cliente que se lo quiere pensar.
- | Despedida adecuada con el cliente que no encuentra lo que buscaba.
- | Actitudes adecuadas en la Despedida de las dependientas profesionales.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓNinteresados@consultorescomerciales.es

Título del Curso _____ Teléfono de Contacto _____
Fecha y lugar del Curso _____ Cargo _____
Asistente _____ C.I.F. _____
Empresa _____ C.P. _____
Dirección _____ Provincia _____
Población _____ E-mail _____
Fax _____
Persona de Contacto _____

[Consultar Fechas](#)**2 Días - 16 Horas****487 Euros**

EUPI Consultores Comerciales, Urbanización Fuentecica C/3
nº5, buzón 3002, 46388 GODELLETA (Valencia)
Tel: 961 80 00 60 / 608 323 793