

Curso online de Argumentarios comerciales

Duración: 6 horas.

Modalidad: online

En este curso online: Aprenderás argumentos comerciales que te permitirán manejar una conversación telefónica orientada a la venta de un producto o servicio.

Contenidos

• 1. Argumentos Comerciales

- Argumentos Comerciales
- Actividad I: Argumentar en base a los beneficios para el cliente
- La argumentación comercial (I)
- La argumentación comercial (II)
- Proceso de creación de Argumentos Comerciales
- Actividad II: Argumentar conectando con las necesidades del cliente
- Las características del producto o servicio
- Las ventajas comerciales del producto o servicio
- Los beneficios del producto o servicio
- Secuencia de la argumentación: Apertura
- Secuencia de la Argumentación: Desarrollo
- Secuencia de la Argumentación: Demostración
- Actividad III: La Secuencia Eficaz en la Argumentación Comercial
- Secuencia de la Argumentación: Presentación de Beneficios
- Secuencia de la Argumentación: Presentación de Beneficios (II)
- Recomendaciones para la argumentación comercial
- Actividad IV: Argumentar con eficacia para persuadir comercialmente
- Caso Práctico

- Documentación
- Test final