

Qué no se te escape ningún cliente ¡El método SPIN!

Adquiere habilidades para detectar las necesidades y emociones del cliente, aprendiendo a realizar preguntas dirigidas en función de tu objetivo de venta y de la tipología de cliente para incrementar el volumen de las ventas.



1.550 € (Sin IVA) x GRUPO



BONIFICABLE POR LA FUNDAE



6 HORAS



PRESENCIAL O AULA VIRTUAL



AGENTES DE EMISIÓN



GRUPOS DE 15 PERSONAS MÁX.

TEMARIO

1. TIPOS DE VENTA

El up-selling
El cross-selling
¿Cómo aplicarlo?

2. TÉCNICAS DE VENTA CRUZADA

Técnica de satisfacción de las necesidades.
Técnica de la solución de un problema.
El metalenguaje aplicado a la venta

3. EL MÉTODO SPIN

S. Preguntas de situación
P. Preguntas de problema
I. Preguntas de implicación
N. Preguntas de necesidad y Preguntas de beneficio

Taller “Nuestro objetivo: la venta

A través de las técnicas de análisis se diseñaran casos prácticos que representen las casuísticas más habituales de la venta del servicio dónde los participantes deberán de aplicar el método SPIN. Para ello, primero establecerán la estrategia de venta y posteriormente, la escenificarán mediante la representación de role playing.