

## LA ENTREVISTA COMERCIAL



### A QUIEN VA DIRIGIDO

Comerciales, vendedores, representantes, delegados comerciales, técnicos comerciales, jefes de venta o cualquier persona que tenga que iniciar relaciones con clientes.



### OBJETIVO GENERAL

Enfocar adecuadamente el proceso de venta.



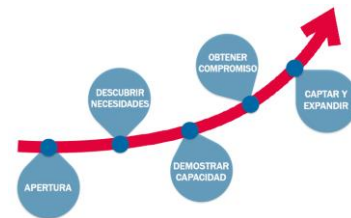
### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los elementos fundamentales en la preparación de la entrevista.
- Describir las recomendaciones básicas para una adecuada toma de contacto con el interlocutor.
- Clasificar las necesidades según su grado de desarrollo.
- Reconocer el propósito de los diferentes tipos de preguntas útiles en un proceso de ventas.



### CONTENIDOS

- Ubicación en el modelo de venta
- Preparación de la entrevista de ventas
- Enfoque del desarrollo de la entrevista
- Toma de contacto e inicio de la entrevista
- Descubrimiento de necesidades
- Clasificación de las necesidades según su nivel de intensidad
- Tipos de preguntas en la entrevista de venta



DURACIÓN

8 h.