



Guía Didáctica

Técnica 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	Técnica 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