



Clave	Nombre del curso	Dirigido a:	No. de horas	No. de participantes min. / máx.
IBS OMG09	Las necesidades del cliente	Ejecutivos de ventas	4 hrs.	10 - 25
Objetivo El participante conocerá cuales son las técnicas básicas de ventas a fin de descubrir un adecuado perfil del cliente y la manera de resolver situaciones durante el proceso.		Temario 1. Glosario 2. La satisfacción de una necesidad 3. Técnicas de venta dirigidas a la satisfacción de una necesidad 1. Tipos de Sondeo 2. Información Básica 3. Apoyo 4. Cierre 4. Actitudes del Cliente 1. Como enfrentar el escepticismo 2. Como enfrentar la indiferencia 3. Tipos de Objeciones 4. Malentendidos 5. Desventaja percibida 6. Como disminuir las desventajas		