

Curso Express

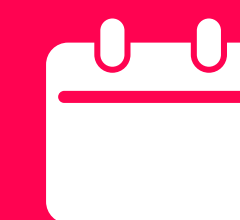
Manejo de objeciones y reclamos

 **Modalidad: Virtual**

 **Horario:** Jueves de 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

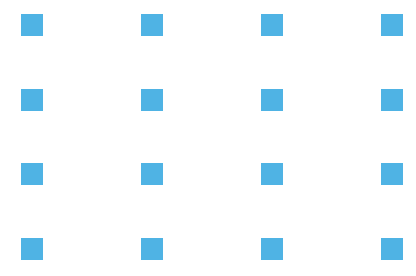
 **Duración:** 3 horas

 **Inversión:** Monto único: S/ 45.00



Inicio*:
07 de marzo

*El Centro de Capacitación se reserva el derecho de modificar la fecha de inicio, de no completarse la cantidad de participantes y/o cambiar de docente por motivos de fuerza mayor o disponibilidad, garantizando la calidad del servicio.



No pierdas más ventas por no saber manejar las objeciones y reclamos.

Presentación:

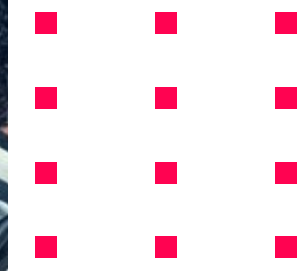
Una buena experiencia de cliente es hoy la llave del éxito de los negocios. Las objeciones y los reclamos son inevitables y debemos saber cómo manejarlos. Este seminario te ayudará a desarrollar estrategias y técnicas aprobadas para convertir cada objeción en una oportunidad para cerrar ventas exitosas. Aprenderás a desarrollar los procesos más eficientes para el manejo de reclamos.

Objetivo:

Nuestro seminario "Manejo de Objeciones y Reclamos" está especialmente diseñado para ayudarte a desarrollar estrategias efectivas que fortalecerán tu habilidad para comunicarte y negociar con éxito en situaciones difíciles y así alcanzar acuerdos satisfactorios.

Perfil del estudiante:

Dirigidos a vendedores, ejecutivos de ventas, asistentes comerciales, público en general y/o personas relacionadas e interesadas en mejorar sus tácticas en ventas.



Beneficios:

- Asesoría personalizada
- Clases 100% en vivo
- Acceso a la plataforma 24/7

Temario:

- ¿Por qué son importantes las objeciones?
- ¿Qué es recomendable hacer ante una objeción?
- ¿Qué debemos evitar hacer cuando gestionamos una objeción?
- ¿Qué competencias profesionales son importantes para gestionar adecuadamente las objeciones?
- ¿Qué tipos de objeciones existen?
- Estilos de negociación ante una objeción
- ¿Qué es un reclamo?
- Cómo podemos aprovechar un reclamo para mejorar.
- ¿Quiénes deben gestionar los reclamos?
- La importancia de los procedimientos formales en la gestión de reclamos.
- Herramientas estadísticas para el análisis de reclamos.
- Errores a evitar en la gestión de reclamos.

INCLUYE



Material
de trabajo



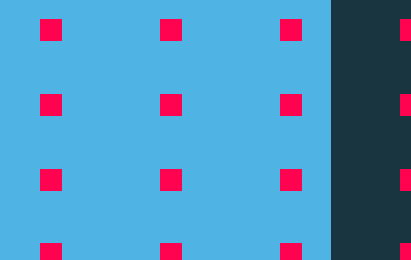
Certificado

Docente



Italo Uribe

Coach Internacional ICF. Especializado en constelaciones familiares y en Capacitación a través de juegos. Docente de la Facultad de Negocios en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y Coach personal del equipo del Modelo de las Naciones Unidas (UPC-MUN).



Medios de pago

VISA



depósito o transferencia

INFORMES:

✉ capacitacion@aap.org.pe

📞 994211745

🌐 www.aap.org.pe/capacitacion/

