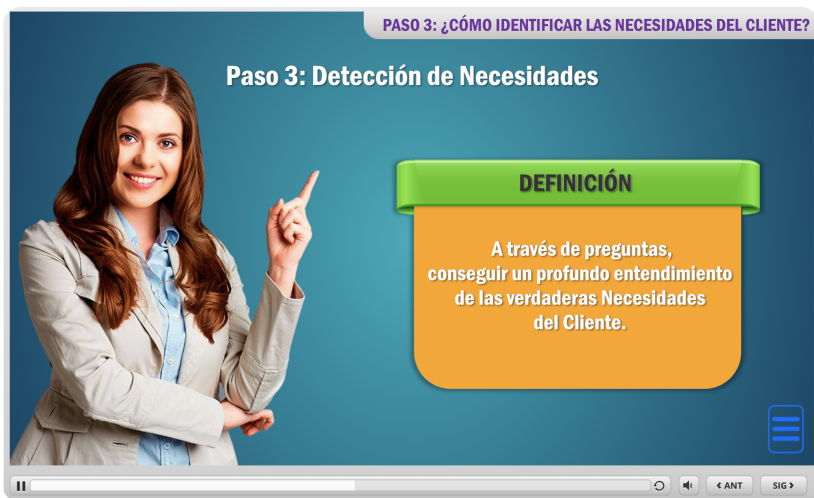


Código: CCV017

Duración: 15 minutos



Técnicas de ventas - Detección de necesidades

No entender las necesidades del cliente limita tus propuestas. Aprende a identificar sus prioridades para ofrecer soluciones personalizadas.

Objetivo:

Desarrollar habilidades para detectar necesidades reales y diseñar propuestas ajustadas al cliente.

Contenido:

Paso 3: ¿Cómo identificar las necesidades del cliente?

- ¿Qué es una necesidad?
- Índice de dificultad en las ventas
- Preparación de preguntas
- ¿Cómo identificar necesidades?
- Matriz para identificar necesidades:
- Preguntas situacionales
- Preguntas de implicación
- Preguntas de resultado
- Preguntas de beneficiosos

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.