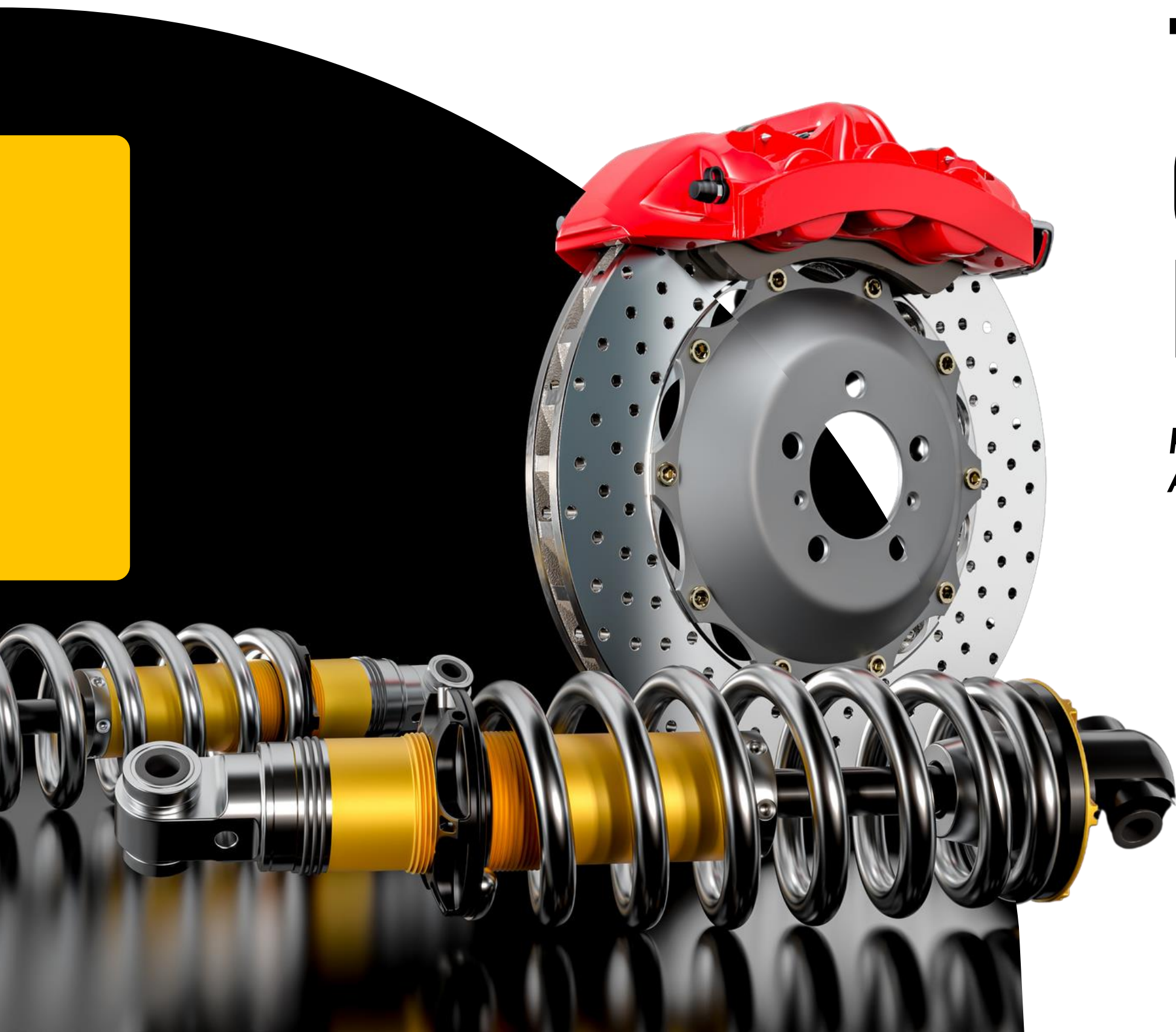
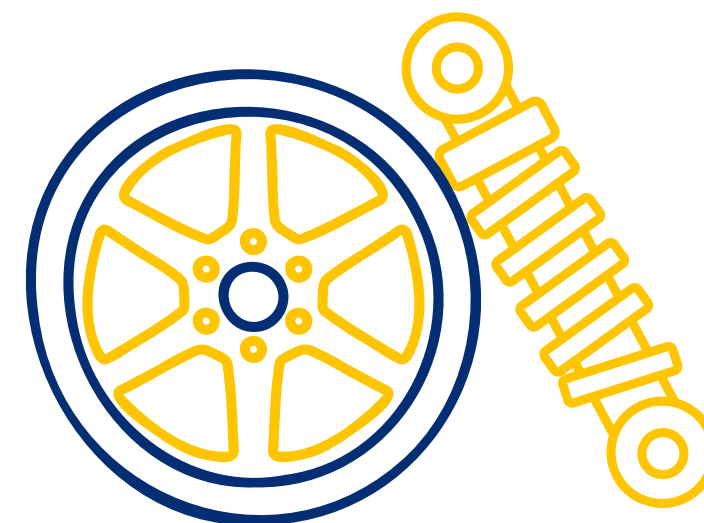




Programa de Formación Profesional

TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS EFECTIVO

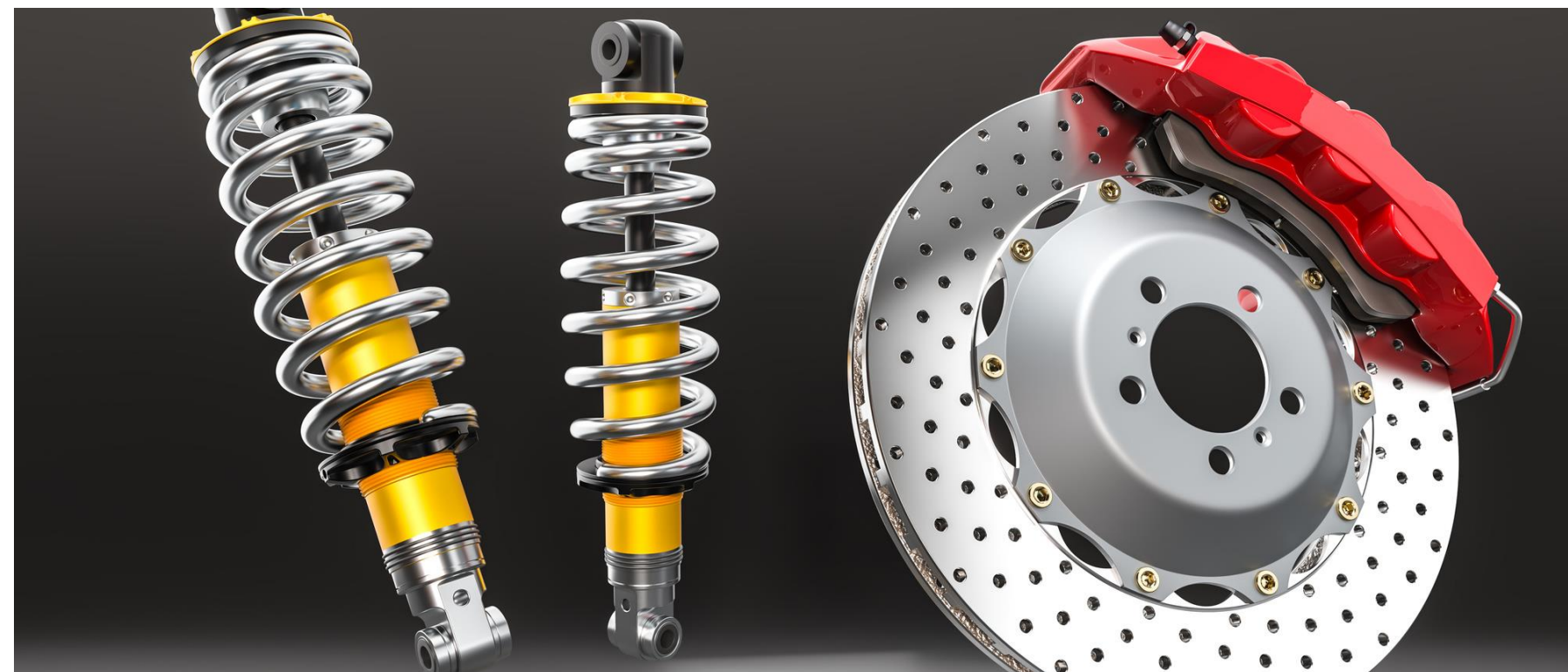
*Programa 100% personalizado | Industria Automotriz –
Accesorios 4×4, Llantas y Suspensiones de Alto Rendimiento.*



www.coachingecuador.com



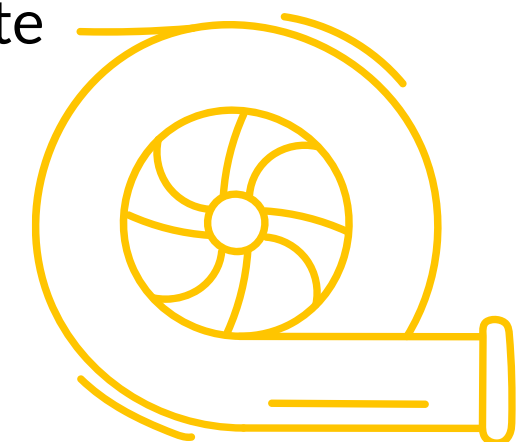
¿POR QUÉ ESCOGER ESTE PROGRAMA DE FORMACION?

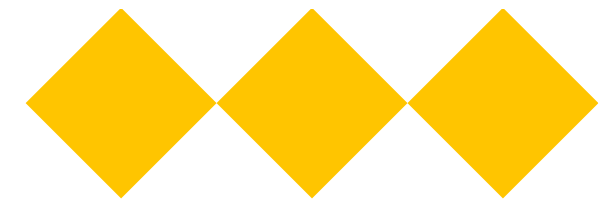


En el competitivo mercado de llantas 4x4 y suspensiones, no basta con ofrecer productos de calidad: **la verdadera diferencia está en la capacidad de los vendedores para conectar con el cliente, superar objeciones y cerrar ventas de manera efectiva.**

Este programa de capacitación ha sido diseñado específicamente para empresas del sector automotriz que buscan:

1. Incrementar la tasa de cierre
2. Fortalecer la confianza del cliente
3. Diferenciarse de la competencia
4. Fidelizar clientes.





MÓDULO 1

CONOCIENDO AL CLIENTE

PERFIL DEL COMPRADOR DE LLANTAS Y SUSPENSIONES

- Tipos de clientes (entusiastas off-road, conductores urbanos, flotillas)
- Motivaciones de compra (seguridad, rendimiento, estética, durabilidad)
- Objeciones más comunes (precio, compatibilidad, garantía)

MÓDULO 2

COMUNICACIÓN EFECTIVA

TÉCNICAS DE PERSUASIÓN

- Escucha activa y preguntas poderosas
- Rapport y lenguaje corporal
- Uso de testimonios y referencias

MÓDULO 3

PRESENTACIÓN DE BENEFICIOS

ARGUMENTACIÓN DE VALOR

- Diferencias entre llantas 4x4 y 4x2
- Beneficios técnicos (tracción, resistencia, desempeño en terrenos difíciles)
- Ventajas de las suspensiones (estabilidad, confort, seguridad)

MÓDULO 4

MANEJO DE OBJECIONES

ESTRATEGIAS DE RESPUESTA

- Objeciones sobre precio (valor vs costo)
- Objeciones sobre compatibilidad (asesoría técnica)
- Objeciones sobre garantía y servicio postventa





MÓDULO 5

TÉCNICAS DE CIERRE

MÉTODOS DE CIERRE

- Cierre por alternativa (dos opciones de producto)
- Cierre por prueba social (casos de éxito, clientes satisfechos)
- Cierre directo (confirmación inmediata de compra)

MÓDULO 4

SEGUIMIENTO POSTVENTA

FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE

- Servicio postventa y recordatorios de mantenimiento
- Programas de lealtad y promociones futuras
- Construcción de relaciones a largo plazo





Sesión Práctica

CLÍNICA DE VENTAS

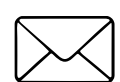


- Se tendrán **1 CLASE PRESENCIAL** en los salones de capacitaciones de la empresa contratante
- El objetivo es reforzar los conocimientos con talleres prácticos “**CLÍNICA DE VENTAS**”.
- Para ello el estudiante deberá haber asistido a la clase teóricas y haber revisado el material extra enviado.

www.coachingecuador.com



CONTACTO



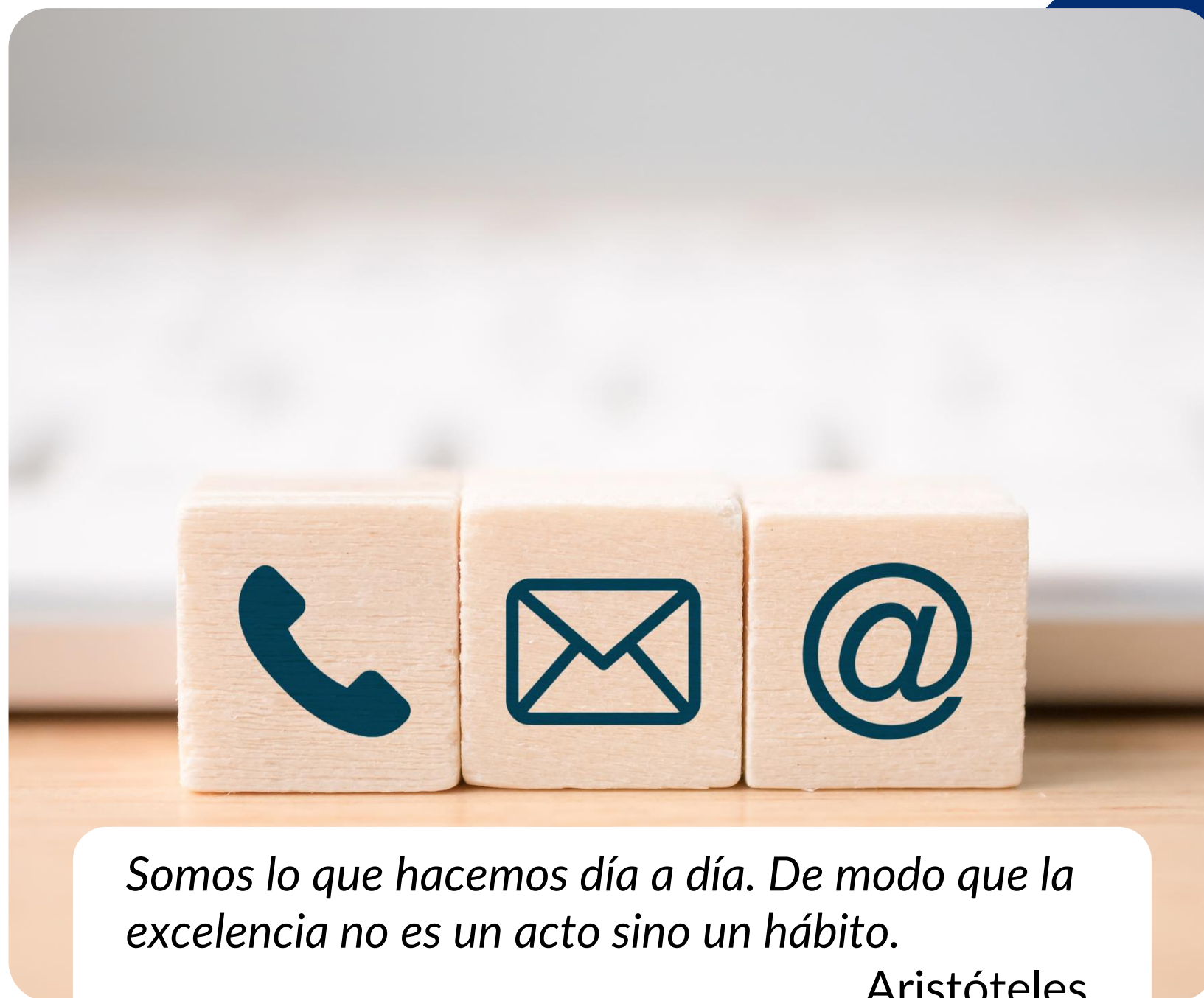
Miguel@coachingecuador.com



(+593) 97 910 5074



www.coachingecuador.com



Somos lo que hacemos día a día. De modo que la excelencia no es un acto sino un hábito.

Aristóteles.