

Código: CCV017

Duración: 15 minutos

The screenshot shows a slide from an interactive course. At the top, it says 'PASO 3: ¿CÓMO IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE?'. Below this, the title 'Paso 3: Detección de Necesidades' is displayed. On the left, there's a photo of a woman in a business suit pointing upwards. To her right is a green callout box labeled 'DEFINICIÓN' containing the text: 'A través de preguntas, conseguir un profundo entendimiento de las verdaderas Necesidades del Cliente.' At the bottom of the slide are navigation icons for back, forward, and search.

## 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.