



Aumento de las Ventas con Multi-Diag

Como hacer que la venta esté latente continuamente en las iteraciones con los clientes. La venta es labor de todo el equipo de posventa, de forma directa e indirecta. La atención al cliente y la calidad de servicio se debe hacer ver al Cliente.

Lograr una sintonía con el cliente es básico para que la comunicación fluya. Aprender a transmitir nuestros argumentos, a través de las palabras, del tono y de los gestos es absolutamente necesario para lograr ese vínculo emocional y aumentar la confianza con el cliente.

Un equipo de diagnóstico no sirve sólo para reparar. Pero ¿cómo facturar esta diagnóstico?

PROGRAMA PROPUESTO

1. Comunicación con el cliente. Crear sintonía con el cliente. El lenguaje verbal, el paralenguaje y el lenguaje no verbal a utilizar con el cliente para generar confianza y potenciar la venta.
 - o Facturación conexión en el suelo (ruedas y suspensión).
 - o Facturación Frenado.
2. ¿Qué es y por qué hay que vender? ¿En qué momentos es y no es recomendable la venta. El proceso de la venta en la iteración con el Cliente.
 - o Facturación Climatización Facturación Inyección.
 - o Facturación de Carrocería y Parabrisas
 - o Facturación de la Contaminación
3. La importancia de la realización del check list de recepción y de la diagnosis personalizada. Asesoramiento.
4. ¿Qué hay que verificar y facturar?
 - o Facturación chequeo global del coche.
 - o Facturación Mantenimiento.

OBJETIVOS

DIRIGIDO A

- Activar la venta de servicios al cliente mediante el asesoramiento personalizado.
- Desarrollar la habilidad de comunicación para crear sintonía con el cliente y lograr estrechos lazos de confianza que den como resultado un aumento de las ventas.
- Aprender a facturar la diagnosis.
- Todos los profesionales técnicos del taller de reparación con conocimientos básicos de electricidad y mecánica del automóvil.

METODOLOGÍA

DURACIÓN

Se realizará un estudio teórico / practico de las operaciones electrónicas que se pueden realizar en la diagnosis y cómo facturarlas. Así mismo se trabajarán conceptos y dinámicas de comunicación que permitan desarrollar la habilidad comunicativa para lograr un aumento de la confianza con el cliente y un aumento de las ventas.

- 16 horas *distribuidas en dos jornadas completas de 8 horas cada una de ellas*

Recursos: Multi-Diag ACTIA, AUTODATA-ETAI, DMS, Vehículo, aula-taller.

