

AF | 20220

Técnicas de venta

DIRIGIDO A

Cualquier persona que quiera mejorar sus habilidades comerciales y de atención al cliente.

OBJETIVOS

- Adquirir las habilidades necesarias para adecuar la venta a las necesidades de los clientes, aplicándolas a las diferentes fases de la venta.

CONTENIDOS

- Introducción a la empresa.
- Introducción a la venta.
- Introducción al marketing.
- El vendedor.
- El departamento comercial.
- Ventas.
- Técnicas de venta.
- El cliente.
- Atención al cliente.
- El comportamiento del consumidor.
- La comunicación comercial.
- Técnicas y procesos de negociación.
- La comunicación no verbal.
- Después de la venta.



Duración

25 horas



Modalidad

Teleformación