

ACTUALIZACIÓN PRÁCTICA EN TÉCNICAS DE VENTA Y COMERCIALIZACIÓN



SKU: CURUEMCONL0026

Horas: 35

OBJETIVOS

- Conocer algunas habilidades directivas como la organización departamental, la dirección de equipos de ventas y las técnicas de negociación.
- Aprender a realizar una comunicación efectiva. Identificar los tipos de ventas y las diferentes etapas del proceso de venta.

OBSERVACIONES

HORAS: 35.H

SKU: CURUEMCONL0026

CONTENIDO

Tema I: Habilidades directivas

Tema II: La comunicación efectiva

Tema III: La figura del cliente y del vendedor

Tema IV: Iniciación a las ventas

Tema V: El proceso de venta

Tema VI: Comercialización como apoyo a las ventas