

# PROMOCIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE IMAGEN PERSONAL



**SKU:** CT0074

**Horas:** 15

## CONTENIDO

1. Etapas y técnicas de venta.
2. Factores determinantes del merchandising promocional.
3. Venta cruzada.
4. Argumentación comercial.
5. Presentación y demostración de un producto y/o servicio. Puntos que se deben destacar.
6. Utilización de técnicas de comunicación en la venta de productos y servicios estéticos.
7. Seguimiento y post venta.
8. Seguimiento comercial.
9. Procedimientos utilizados en la post venta.
10. Post venta: análisis de la información. 11 Servicio de asistencia post venta.
12. Análisis de la calidad de los servicios cosméticos.