

CURSO

TÉCNICAS DE VENTA PARA EMPRESAS

60Horas



OBJETIVOS

1. Adquirir conocimientos sobre la venta comercial, incluyendo el proceso desde su inicio hasta el logro del objetivo, analizando productos/servicios, tipos de venta, proceso de venta y resolución de dificultades para asegurar la satisfacción del cliente.
2. Optimizar el aprovechamiento del producto/servicio que se desea vender.
3. Identificar diversos tipos de venta y técnicas para seleccionar la más adecuada según cada situación.
4. Manejar hábilmente las dificultades que puedan surgir en el proceso de venta, incluyendo la capacidad de recuperar clientes potencialmente perdidos.

**ESTE CURSO ONLINE ES
BONIFICABLE:
¡CONSÚLTANOS!**



CONTENIDOS

- Unidad 1. Principios de las técnicas de venta
- Unidad 2. El proceso de venta
- Unidad 3. La aplicación del proceso de venta
- Unidad 4. Seguimiento y fidelización del cliente
- Unidad 5. Quejas y conflictos
- Unidad 6. Reclamaciones y sus diferentes vías

