



Red de ventas y presentación de productos y servicios

Sku: UF2395_V2

Horas: 30

OBJETIVOS

Determinar el estilo de liderazgo y motivación a adoptar en las distintas relaciones con la red de venta, Analizar el argumentario y objeciones de venta de distintos tipos de productos y servicios aplicando técnicas de venta en función de distintos tipos de cliente y canales de comercialización, Realizar presentaciones de distintos tipos de productos y servicios a la red de venta, aplicando técnicas de comunicación verbal y no verbal adecuadas y utilizando en su caso aplicaciones informáticas de presentación,

CONTENIDOS

Tema 1. Gestión y motivación de la red de ventas.

1.1 Red de ventas.

1.2 Estilos de liderazgo y persuasión aplicables a la red de ventas.

1.3 Técnicas de motivación a vendedores.

1.4 Formación a Vendedores y Prescriptores.

Tema 2. Presentación y venta de productos y servicios.

2.1 Proceso de venta.

2.2 Argumentarios de vEntas.

2.3 Técnicas de presentación de productos y servicio a la red de venta propia y ajena.