



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

CONTENIDOS

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