



## Promoción y venta de productos y servicios de 24

**Sku:** CT0074

**Horas:** 15

**Formato:** HTML

### CONTENIDOS

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.