



Comunicación de información comercial en los procesos de compraventa

Sku: CT1306

Horas: 8

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. El proceso de compraventa como comunicación.

- 1.1. Aspectos básicos: identificación de la comunicación en la venta.
- 1.2. Técnicas y medios de comunicación de la compra y la venta.
- 1.3. Argumentación comercial.
- 1.4. Tratamientos de objeciones.
- 1.5. Comunicación de la información sobre los productos.

2. La venta telefónica.

- 2.1. La venta por catálogo.
- 2.2. Televenta.
- 2.3. Internet y otras formas.