



Presentación y venta de productos y servicios

Sku: CT2730

Horas: 13

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Proceso de venta.

- 1.1. Fases del proceso de venta.
- 1.2. Tipos y clases de venta: Venta directa. indirecta. mayorista. industrial u otras.
- 1.3. La venta personal: características.
- 1.4. Tareas del vendedor.
- 1.5. Descripción del objeto de la venta: productos y servicios.

2. Argumentarios de ventas.

- 2.1. Según tipos de productos y servicios.
- 2.2. Según canales de comercialización.
- 2.3. Objeciones y técnicas de refutación.
- 2.4. Garantías y protección al consumidor.

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

- 3.1. El proceso de comunicación en la promoción y venta.
- 3.2. Técnicas de comunicación aplicables a la red de ventas.
- 3.3. Aplicaciones informáticas para la presentación de productos y servicios a la venta.