

DESCRIPCIÓN

El presente curso hace un recorrido por todo el proceso de venta haciendo hincapié en las partes en las que se requiere una presencia activa del vendedor. De forma que al concluir el curso habrá mejorado sus habilidades comerciales y desarrollado otras de gran importancia. Además el conocimiento de técnicas de marketing será de gran utilidad para el desarrollo de su trabajo diario.

DIRIGIDO A

Personal del departamento comercial, atención al cliente, venta al público, servicio postventa, administración... y en general cualquier miembro de la empresa que realice acciones de atención al cliente.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 30 h
Plazo máximo de realización: 28 días



Titulación Otorgada

Técnicas de venta y planificación



Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 30 h

Plazo máximo de realización: 28 días



Titulación Otorgada

Técnicas de venta y planificación



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



Título emitido por

 **Intedya**[®]
International Dynamic Advisors

TEMARIO

- El vendedor y sus cualidades.
- El consumidor y su comportamiento.
- La venta y la presentación.
- La sonrisa y la influencia de los veinte primeros segundos.
- La técnica de la pregunta.
- La comprensión.
- El arte de escuchar.
- La oferta y la demostración.
- Argumentar es vender.
- Objeciones y excusas.
- La conclusión en la venta.
- Actitud ante las críticas y las reclamaciones.