

V24_ADR
Ventas y Atención al Cliente

Argumentación y objeciones en el proceso de venta

Solicitar Información

Inscripción On Line

DESCRIPCIÓN

El presente curso hace un recorrido por el proceso de argumentación y presentación de objeciones, así como da pautas para llevar a cabo una eficaz gestión del tratamiento telefónico. 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 de reclamaciones, atención al cliente, venta al público, servicio postventa, comercial y administración… y en general a 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: 10 h
Plazo máximo de realización: 21 días

Titulación Otorgada
Argumentación y objeciones en el proceso de venta

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



V24_ADR
Ventas y Atención al Cliente

Argumentación y objeciones en el proceso de venta

Solicitar Información

Inscripción On Line

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 10 h
Plazo máximo de realización: 21 días

Titulación Otorgada
Argumentación y objeciones en el proceso de venta

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

- Argumentar es vender
- Objeciones y excusas
- Actitud ante las críticas y reclamaciones
- La atención telefónica