

TÉCNICAS DE VENTA, CANALES Y SERVICIO POSTVENTA

SKU: EVOL-1137-VNO-B | Categorías: [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Administración y Oficinas](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [20](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

CURSO TEMÁTICO

Objetivos

- Aplicar técnicas específicas a la venta de productos y servicios, en función de los distintos canales, siguiendo todas las fases hasta la obtención del pedido, adaptándolos al perfil de principales tipos de clientes.

Contenidos

1. Fases del proceso de venta.
2. Los canales de venta y su procedimiento específico en el cierre de operaciones.
3. Técnicas de negociación con el cliente.

