

# ACTUALIZACIÓN PRÁCTICA EN TÉCNICAS DE VENTA Y COMERCIALIZACIÓN

SKU: EVOL-3072-FNO-A | Categorías: [Comercio y Marketing](#), [COMERCIO Y MARKETING](#)

## INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [35](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

### Actualización práctica en técnicas de venta y comercialización

#### Objetivos

- Conocer algunas habilidades directivas como la organización departamental, la dirección de equipos de ventas y las técnicas de negociación.
- Aprender a realizar una comunicación efectiva.
- Identificar los tipos de ventas y las diferentes etapas del proceso de venta.

#### Contenidos

- Tema I: Habilidades directivas
- Tema II: La comunicación efectiva
- Tema III: La figura del cliente y del vendedor
- Tema IV: Iniciación a las ventas
- Tema V: El proceso de venta
- Tema VI: Comercialización como apoyo a las ventas

Tal vez te interese este curso: [GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL](#) [GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL](#)

O quizá este otro: [PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES](#)

Síguenos en: [Instagram](#)

