

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](#)

