

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](#)

Acreditado por Universidad [SI](#)

Créditos ECTS [1](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

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

