



TÉCNICAS BÁSICAS PARA UNA VENTA EFECTIVA



Objetivo:

Mejorar la efectividad de los vendedores aplicando técnicas de gestión de ventas



Contenidos:

- ▶ La venta y el rol del vendedor de hoy
- ▶ Contexto de mercado la venta
- ▶ Necesidades y motivaciones de compra
- ▶ Tipos de venta
- ▶ Tipos de cliente
- ▶ Técnicas de acercamiento al cliente
- ▶ El contacto visual
- ▶ La habilidad de escuchar
- ▶ Manejo de objeciones
- ▶ Cerrar una venta



Modalidad:
Presencial



Duración:
El curso tiene una
duración de 16 horas.