

Para gestionar un punto de venta no solo basta con saber de ventas, **implica conocer y aplicar distintas estrategias para captar la atención de los clientes.**



▶ Objetivo

Aprende estrategias de venta, atención al cliente y reposición para gestionar de manera efectiva el punto de venta.

TÉCNICAS DE VENTAS Y MERCHANDISING

MEJORA LA RENTABILIDAD DEL PUNTO DE VENTA

▶ ¿Qué aprenderás?

- El proceso de venta.
- Manejo de objeciones.
- Técnicas de cierre.
- Tipos de clientes y cómo manejarlos.
- Conceptos generales de merchandising.
- Planograma.
- Exhibiciones.
- Promociones.
- Zonas de exhibición.
- Entre otros..



Modalidad:
E-learning - Sincrónico



Duración:
48 horas

