

GESTION COMERCIAL. HABILIDADES PARA LA VENTA

Nº HORAS: 15 H.

FECHAS: ABIERTO PLAZO DE MATRÍCULA.

HORARIO: POR DETERMINAR.

OBJETIVOS DE LA ACCIÓN FORMATIVA

Adquirir conocimientos y habilidades a través del análisis de todos y cada uno de los elementos que intervienen en el proceso en técnicas de venta, aprendiendo a acoger y detectar necesidades

CONTENIDOS DE LA ACCIÓN FORMATIVA

1. Perfil de un vendedor
2. Objetivos del vendedor
3. Factores a tener en cuenta antes de la venta.
4. Ciclo de ventas
5. Primer contacto con el cliente.
6. Proceso de venta.
7. La comunicación y sus factores en el proceso de venta
8. El coaching y la venta
9. Gestión emocional en el proceso de venta.
10. Técnicas de negociación.
11. Causas del éxito profesional.
12. Motivación y creatividad.

La formación sería impartida por una Psicóloga especialista en Inteligencia Emocional, Coaching y Programación Neuro Lingüística

Coste de la Acción Formativa: 220€