

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Procesos de venta

Duración: 35h

Modalidad: Online

Objetivo

- Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distinto de Internet.

Contenido

1. Tipos de venta.
2. Fases del proceso de venta.
3. Preparación de la venta.
4. Aproximación al cliente.
5. Análisis del producto/servicio.
6. El argumentaría de ventas