

# EL REPRESENTANTE COMERCIAL O ASESOR TÉCNICO EN SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL

---

Modalidad: curso e-Learning Duración: 10 horas

Categorías: Comercio y marketing

## OBJETIVOS

Describir las cualidades que debe poseer y las actitudes que debe desarrollar un vendedor en las relaciones comerciales ya sea para venta presencial como no presencial.

## CONTENIDOS

1. Características, funciones, actitudes y conocimientos. 2. Cualidades que debe reunir un buen vendedor /asesor técnico. 3. Las relaciones con los clientes. 4. Características esenciales de los productos y/o servicios que debe conocer un representante.

