

Modalidad: curso e-Learning Duración: 15 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Elaborar una programación de la acción de venta propia, utilizando líneas y márgenes de actuación para la consecución de objetivos y argumentario de ventas. Aplicar las técnicas adecuadas a la promoción y venta de productos y servicios para Imagen Personal. Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio postventa en Imagen Personal.

CONTENIDOS

1. Etapas y técnicas de venta. 2. Factores determinantes del merchandising promocional. 3. Venta cruzada. 4. Argumentación comercial. 5. Presentación y demostración de un producto y/o servicio. Puntos que se deben destacar. 6. Utilización de técnicas de comunicación en la venta de productos y servicios estéticos. 7. Seguimiento y post venta. 8. Seguimiento comercial. 9. Procedimientos utilizados en la post venta. 10. Post venta: análisis de la información. 11. Servicio de asistencia post venta. 12. Análisis de la calidad de los servicios cosméticos.

