

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Analizar el argumentario y objeciones de venta de distintos tipos de productos y servicios aplicando técnicas de venta en función de distintos tipos de cliente y canales de comercialización Realizar presentaciones de distintos tipos de productos y servicios a la red de venta, aplicando técnicas de comunicación verbal y no verbal adecuadas y utilizando en su caso aplicaciones informáticas de presentación.

CONTENIDOS

1. Proceso de venta. 2. Argumentarios de ventas. 3. Técnicas de presentación de productos y servicio a la red de venta propia y ajena.

