

Modalidad: curso e-Learning Duración: 30 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Determinar el estilo de liderazgo y motivación a adoptar en las distintas relaciones con la red de venta. 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

UD1. Gestión y motivación de la red de ventas. 1.1. Red de ventas. 1.2. Estilos de liderazgo y persuasión aplicables a la red de ventas. 1.3. Técnicas de motivación a vendedores. 1.4. Formación a Vendedores y Prescriptores. UD2. Presentación y venta de productos y servicios. 2.1. Proceso de venta. 2.2. Argumentarios de vEntas. 2.3. Técnicas de presentación de productos y servicio a la red de venta propia y ajena.

