

COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL EN LOS PROCESOS DE COMPRAVENTA

Modalidad: curso e-Learning Duración: 8 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

Aplicar las técnicas de comunicación comercial en las operaciones de compraventa, a través de los diferentes canales de comercialización, atendiendo a criterios de calidad de servicio de atención al cliente.

CONTENIDOS

1. El proceso de compraventa como comunicación. 1.1. Aspectos básicos: identificación de la comunicación en la venta. 1.2. Técnicas y medios de comunicación de la compra y la venta. 1.3. Argumentación comercial. 1.4. Tratamientos de objeciones. 1.5. Comunicación de la información sobre los productos. 2. La venta telefónica. 2.1. La venta por catálogo. 2.2. Televenta. 2.3. Internet y otras formas.

