

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Comprender los conceptos básicos acerca del proceso
- Desarrollar habilidades para identificar factores importantes durante una entrevista
- Aprender acerca de la formulación correcta de preguntas
- Estudiar estrategias avanzadas para manejar la negociación con éxito
- Utilizar datos relevantes para tomar decisiones informadas sobre la entrevista

CONTENIDOS

La entrevista comercial

- La entrevista comercial y la comunicación
- Preparación de la Entrevista Comercial
- El Proceso de Ventas
- La Comunicación No Verbal
- La mirada
- Los gestos y posturas
- La voz
- El saludo y la presentación
- Recomendaciones para la presentación
- La detección de necesidades
- Las preguntas
- La escucha activa
- La Empatía
- Sintonía emocional
- Habilidades como emisores
- Habilidades como receptores
- Defectos y barreras

