

CURSO ON-LINE



APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA

10 HORAS



NOAINNOVA
FORMACIÓN EMPRESARIAL

OBJETIVOS

- Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distintos de Internet.

ÍNDICE

UD1. Presentación y demostración del producto/servicio.

UD2. Demostraciones ante un gran número de clientes.

UD3. Argumentación comercial.

UD4. Técnicas para la refutación de objeciones.

UD5. Técnicas de persuasión a la compra.

UD6. Ventas cruzadas.

UD7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta.

UD8. Técnicas de comunicación no presenciales.