

CURSO ON-LINE

10 HORAS

PRESENTACIÓN Y
VENTA DE PRODUCTOS
Y SERVICIOS



NOAINNOVA
FORMACIÓN EMPRESARIAL

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.**

ÍNDICE

UD1. Proceso de venta.

UD2. Argumentarios de ventas.

UD3. Técnicas de presentación de productos y servicio a la red de venta propia y ajena.