



TECNICAS DE VENTA

TECNICAS DE VENTA

Objetivos Generales:

Este curso está diseñado para que los participantes puedan acceder y aprender las técnicas principales de ventas.

Con su aplicación se logra mejorar la técnica de venta y también mejorar el tipo de relaciones mercantiles y empresariales.

Trataremos temas como la comunicación y su importancia, ya que es imprescindible saber en el marco de referencia en el que se dicen las cosas, y más importante aún si cabe, saber escuchar al cliente potencial o real.

También aludiremos a la curva emocional de ventas, a la presentación del producto y las posibles objeciones y el tratamiento de éstas para solucionarlas y enfocar el cierre.



EMPRESAS

COMERCIALES

EMPRESARIOS

PROFESIONALES

**ACERCAMIENTO AL
CLIENTE**

INSCRIBETE
Plazas
Limitadas

CALL CENTER: Tlf: 975 220 799 - Fax: 975 220 799
Email: formacion@forase.es - www.forase.es

Gestionamos la bonificación de sus créditos para la formación de la Fundación Tripartita
FORMACIÓN - CONSULTORÍA - COACHING - INNOVACIÓN - LIDERAZGO

FORMA & ASESORA