Técnicas de proceso de venta y postventa (20 horas)



Categoría: Comercio y marketing
Página del curso: https://www.ensenanzadual.com/cursos/tecnicas-de-proceso-de-venta-y-postventa-20-horas/

Objetivo

Con el **Curso** de 20 horas de **Técnicas de proceso de venta y postventa** adquirirás los conocimientos necesarios sobre clientes, vendedores y los procesos de venta y postventa, que te permitan desempeñar tu labor de manera adecuada.

Descripción

U. F. 1. EL VENDEDOR

- Tipologías de comerciales. - El vendedor y la organización. - Ejemplos de organizaciones comerciales. - Funciones de un comercial. - Dirección de ventas.

U. F. 2. EL CLIENTE

- Las motivaciones humanas. - Procesos de motivación. - Motivaciones de consumo. - Relaciones con los clientes. - Tipos de clientes. - Productos y servicios. - Técnicas de persuasión.

U. F. 3. PREPARACIÓN DEL PROCESO DE VENTA

- Preparación de la venta. - Organización de la venta. - Técnicas de gestión de las ventas personales. - Toma de contacto en la venta.

U. F. 4. DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA

- Problemas en la venta. - Argumentación en el proceso de venta. - Proceso de negociación. - Promociones y ofertas.

U. F. 5. CIERRE DEL PROCESO DE VENTA

- Finalización y cierre de la venta. - Seguimiento y proceso después de la venta. - Técnicas de negociación.

U. F. 6. SERVICIO POSTVENTA

- Garantías. - Reclamaciones. - Servicio técnico.

U. F. 7. COMUNICACIÓN COMERCIAL

- El proceso de la comunicación. - Comunicación comercial.

U. F. 8. MÓDULO ESPECÍFICO SECTORIAL

Información adicional

- Online: Si
- Horas: 20
- Tipo: Profesiones
- Unidades: 8