Técnicas de venta (70 horas)



Categoría: Comercio y marketing
Página del curso: https://www.ensenanzadual.com/cursos/tecnicas-de-venta-70-horas-2/

Objetivo

Con el **Curso** de 70 horas de **Técnicas de venta** adquirirás los conocimientos necesarios para aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización.

Descripción

U. A. 1. PROCESOS DE VENTA - Tipos de venta. - Fases del proceso de venta. - Preparación de la venta. - Aproximación al cliente. - Análisis del producto/servicio. - El argumentario de ventas. **U. A. 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA** - Presentación y demostración del producto/servicio. - Demostraciones ante un gran número de clientes. - Argumentación comercial. - Técnicas para la refutación de objeciones. - Técnicas de persuasión a la

compra. - Ventas cruzadas. - Técnicas de comunicación aplicadas a la venta. - Técnicas de comunicación no presenciales. **U. A. 3. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES** - La confianza y las relaciones comerciales. - Estrategias de fidelización. - Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing. - Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM). **U. A. 4. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES PROPIOS DE LA VENTA** - Conflictos y reclamaciones en la venta. - Gestión de quejas y reclamaciones. - Resolución de reclamaciones.

Información adicional

- Online: Si
- Horas: 70
- Tipo: Profesiones
- Unidades: 4