

Técnicas de Ventas

Duración: 180 días

Temario

1. El concepto de la venta
2. Tipos de venta
3. Concepto de cliente
4. Segmentación y fidelización de clientes
5. Concepto de comunicación
6. Técnicas de preguntas
7. Tratamiento de objeciones
8. Técnicas de cierre
9. El proceso de actividad comercial
10. Realización de la visita comercial
11. Prácticas a tiempo parcial o a tiempo completo

[MAS INFORMACION](#)