

## Habilidades comerciales



Área: HABILIDADES

Duración: 60h

Metodología: online

### Objetivos

Adquirir conocimientos para el desarrollo de habilidades comerciales y conocer, analizar y acercarse a los hábitos de los clientes y el proceso y las técnicas de venta para garantizar su cierre.

### Contenidos y estructura del curso

Unidad 1: Proactividad comercial.

Unidad 2: La atención y gestión telefónica de clientes.

Unidad 3: La entrevista comercial.

Unidad 4: Convertir oportunidades en necesidades.

Unidad 5: Argumentación comercial.

Unidad 6: Tratamiento de objeciones.

Unidad 7: El cierre de ventas.

Unidad 8: Fidelización y seguimiento de clientes.

Unidad 9: Atención eficaz al cliente.

Unidad 10: La comunicación y el lenguaje no verbal para el éxito de venta.

Unidad 11: Técnicas eficaces para el cierre de ventas.

### Metodología

En Criteria creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

### Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Criteria, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Criteria queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:  
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

