

Venta cruzada (técnicas de venta aplicadas a las vc)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Saber identificar que tipo de vendedor somos para adecuar las técnicas de venta apropiadas según el momento en el que estemos de la venta cruzada

CONTENIDOS

Unidad 5

1. Reconocer que tipo de vendedor somos y que tipo de características y cualidades nos identifican.
2. Que aspectos debe trabajar un vendedor para lograr ventas cruzadas en el proceso de la venta.
3. Conocer las principales técnicas de venta y saber utilizarlas en la venta cruzada.