

El representante comercial o asesor técnico en servicios para la imagen personal

Modalidad: curso e-Learning Duración: 10 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Describir las cualidades que debe poseer y las actitudes que debe desarrollar un vendedor en las relaciones comerciales ya sea para venta presencial como no presencial.

CONTENIDOS

1. Características, funciones, actitudes y conocimientos.
2. Cualidades que debe reunir un buen vendedor /asesor técnico.
3. Las relaciones con los clientes.
4. Características esenciales de los productos y/o servicios que debe conocer un representante.