

Promoción y venta de productos y servicios de imagen personal

Modalidad: curso e-Learning Duración: 15 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Elaborar una programación de la acción de venta propia, utilizando líneas y márgenes de actuación para la consecución de objetivos y argumentario de ventas
- Aplicar las técnicas adecuadas a la promoción y venta de productos y servicios para Imagen Personal
- Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio postventa en Imagen Personal.

CONTENIDOS

1. Etapas y técnicas de venta.
2. Factores determinantes del merchandising promocional.
3. Venta cruzada.
4. Argumentación comercial.
5. Presentación y demostración de un producto y/o servicio. Puntos que se deben destacar.
6. Utilización de técnicas de comunicación en la venta de productos y servicios estéticos.
7. Seguimiento y post venta.
8. Seguimiento comercial.
9. Procedimientos utilizados en la post venta.
10. Post venta: análisis de la información.
11. Servicio de asistencia post venta.
12. Análisis de la calidad de los servicios cosméticos.