

Técnicas de venta, canales y servicio postventa

Modalidad: curso e-Learning Duración: 20 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

Aplicar técnicas específicas a la venta de productos y servicios, en función de los distintos canales, siguiendo todas las fases hasta la obtención del pedido, adaptándolos al perfil de principales tipos de clientes.

CONTENIDOS

1. Fases del proceso de venta.
2. Los canales de venta y su procedimiento específico en el cierre de operaciones.
3. Técnicas de negociación con el cliente.