

Comunicación de información comercial en los procesos de compraventa

Modalidad: curso e-Learning Duración: 8 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

Aplicar las técnicas de comunicación comercial en las operaciones de compraventa, a través de los diferentes canales de comercialización, atendiendo a criterios de calidad de servicio de atención al cliente.

CONTENIDOS

1. El proceso de compraventa como comunicación.
 - 1.1. Aspectos básicos: identificación de la comunicación en la venta.
 - 1.2. Técnicas y medios de comunicación de la compra y la venta.
 - 1.3. Argumentación comercial.
 - 1.4. Tratamientos de objeciones.
 - 1.5. Comunicación de la información sobre los productos.
2. La venta telefónica.
 - 2.1. La venta por catálogo.
 - 2.2. Televenta.
 - 2.3. Internet y otras formas.