

La entrevista comercial

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Comprender los conceptos basicos acerca del proceso
- Desarrollar habilidades para identificar factores importantes durante una entrevista
- Aprender acerca de la formulacion correcta de preguntas
- Estudiar estrategias avanzadas para manejar la negociacion con exito
- Utilizar datos relevantes para tomar decisiones informadas sobre la entrevista

CONTENIDOS

La entrevista comercial

- La entrevista comercial y la comunicacion
- Preparacion de la Entrevista Comercial
- El Proceso de Ventas
- La Comunicacion No Verbal
- La mirada
- Los gestos y posturas
- La voz
- El saludo y la presentacion
- Recomendaciones para la presentacion
- La deteccion de necesidades
- Las preguntas

- La escucha activa
- La Empatía
- Sintonía emocional
- Habilidades como emisores
- Habilidades como receptores
- Defectos y barreras