

CURSO

VENTAS EFECTIVAS Y NEGOCIACIÓN



Más Información

093 947 5670

Presentación y Objetivo:

Comercializar productos y servicios, aplicando técnicas y estrategias consideradas para las ventas y su cierre efectivo.

Contenido Programático

Temas principales

- Las ventas
- Técnicas de ventas
- El cierre de ventas

Módulo I

- 1.1 Definiciones básicas, características, tipos.
- 1.2 Procedimientos, señales de compra.

Módulo II

- 2.1 Definición, características, clasificación, necesidades.
- 2.2 Tipos de cliente, oportunidad.
- 2.3 El sondeo, el apoyo.
- 2.4 Manejo de objeciones.

Módulo III

- 3.1 Definición, generalidades.
- 3.2 Técnicas de cierre.
- 3.3 Reclamos del cliente.

Solicita este curso privado para tu empresa bajo la Modalidad de tu Preferencia.



Modalidad:

Online en Vivo con los Instructores a través de Zoom.



Duración:

16 horas



Requisitos:

- Copia de Cédula



Inversión:

Precio normal: \$135



Incluye:

- Material de Apoyo Digital.
- Acompañamiento en el proceso de capacitación.
- Certificado de Aprobación con Aval ISTL y Registro SETEC.
- Evaluación individual.