

## Curso de Técnicas de Ventas



**Área:** General  
**Modalidad:** Teleformación  
**Duración:** 55 h  
**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

Al término de este curso, el alumno habrá adquirido una visión integral de todos los aspectos que influyen en la venta y habrá descubierto cómo analizar el mercado, a fin de identificar tanto a sus clientes reales y potenciales como a su competencia; y qué aspectos considerar en la elaboración y puesta en marcha de un plan de marketing que propicie la consecución de los objetivos empresariales establecidos.

### CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN AL MARKETING  
MERCHANDISING  
BENCHMARKING  
ASPECTOS A CONSIDERAR PARA LA VENTA  
PROCESO DE VENTA  
RELACIONES CON EL CLIENTE  
PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA