

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