

COMUNICACIÓN PROFESIONAL Y VENTAS



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 10 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

Identificar y aplicar principios básicos de la comunicación eficaz en contextos profesionales.
Desarrollar habilidades para escuchar, interpretar y responder adaptadamente al cliente.
Conocer y aplicar técnicas de comunicación para establecer relaciones de confianza y fidelización en entornos comerciales.
Potenciar capacidades de negociación y presentación de productos o servicios para alcanzar los objetivos de ventas.
Adoptar herramientas para la resolución de conflictos y la gestión de objeciones en el ámbito comercial.

CONTENIDOS

1. Fundamentos de la comunicación profesional
 - * Elementos básicos del proceso de comunicación.
 - * Barreras y facilitadores de la comunicación.
 - * Lenguaje verbal, no verbal y paraverbal.
2. Habilidades para la comunicación efectiva
 - * Escucha activa y empática.
 - * Tipos de preguntas y su aplicación comercial.
 - * Lenguaje positivo y adaptado al cliente.
3. Técnicas de comunicación en ventas
 - * Presentación eficaz del producto o servicio.
 - * Argumentación comercial y manejo de objeciones.
 - * Cierre de la venta y fidelización del cliente.
4. Comunicación digital y telefónica en la acción comercial
 - * Claves de la comunicación por teléfono, videollamada y otros soportes * digitales.
 - * Redacción eficaz de correos electrónicos y mensajes para la captación comercial.
5. Resolución de conflictos en la interacción comercial
 - * Tipos de conflictos y estrategias para abordarlos.
 - * Técnicas para convertir quejas en oportunidades de fidelización.
 - * La importancia de la actitud para garantizar la experiencia del cliente.