

PROCESOS COMERCIALES EFECTIVOS



Área: Comercial y Marketing

Modalidad: Presencial

Duración: 8 h

Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Conocer cada una de las fases que componen un proceso comercial
- Elaborar las estrategias adecuadas de trabajo en cada una de ellas.
- Conocer las técnicas efectivas de atención al cliente en un Centro Educativo

CONTENIDOS

- La gestión de información/respuesta o Web o Mail o Teléfono o Personal
- La Recepción y Bienvenida
- La información en Sala
- La estructura de la visita
- Técnicas de Cierre de ventas.

METODOLOGIA

Principios metodológicos de la acción formativa

- Conocer y partir del perfil de entrada de los asistentes en cuanto a nivel de conocimiento y desarrollo profesional.
- Procurar que el objeto de aprendizaje sea coherente, claro y lógico y aparezca ante los asistentes adecuadamente presentado.
- Motivar a los asistentes para lograr un esfuerzo continuado acorde con el proceso de aprendizaje y su duración.

Características de la acción formativa

- Formación directa entre alumno y profesor.
- Formación específica ajustando el Temario a los objetivos a cumplir.
- Formación adaptada incorporando ejemplos prácticos y clarificadores.
- Formación participativa motivando a los asistentes a que sean agentes principales del desarrollo de la acción.
- Formación documentada apoyando siempre las explicaciones del docente del correspondiente material didáctico: presentaciones, guiones, documentaciones, libros, etc.