PROCESOS COMERCIALES EFECTIVOS

Área: Comercial y Marketing
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: Consultar

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

CÓDIGO

258

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.