

## TÉCNICAS DE VENTA



**Área:** General  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 25 h  
**Precio:** 325.00€

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

### OBJETIVOS

Llegar a dominar las técnicas de expresión corporal, oral y escrita más eficaces para mejorar las habilidades comunicativas y comerciales. Conocer todo el proceso y acto de venta para poder enfrentarse con éxito a entrevistas y negociaciones. Herramientas para gestionar el tiempo dedicado a la labor comercial y poder planificar las acciones necesarias para llegar al cierre de la venta.

### CONTENIDOS

1. Prospección de clientes y preparación de la venta
  - La planificación de la venta
  - El conocimiento del mercado y de los clientes
  - La prospección y selección de clientes
  - La preparación de la visita de ventas
2. Acción de venta
  - Esquema de la acción de ventas
  - La entrevista de ventas
  - La presentación de ventas
  - El argumentario de ventas
  - La demostración y material de apoyo
  - Las objeciones
  - El cierre de la venta
  - El seguimiento de la venta
  - La gestión del tiempo
3. La negociación
  - La negociación
  - Los diez principios fundamentales de la negociación
  - El área y los límites de la negociación
  - Fases de la negociación