

TECNICAS Y HABILIDADES DE UN BUEN VENDEDOR



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 6 h
Precio: 78.00€

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

OBJETIVOS

DESARROLLAR HABILIDADES Y RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO DE VENTA

CONTENIDOS

1. PRINCIPIOS BASICOS DE LA VENTA
2. LAS ACTITUDES, CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES DE UN BUEN VENDEDOR/A
3. UNA BUENA 'HISTORIA DE VENTAS' COMO UN GRAN RECURSO
4. TECNICAS DE VENTA CROSS Y UP-SELLING
5. INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA VENTA