



Curso Técnicas de Venta

Metodología: Presencial

Horas lectivas: 18 horas.

Programa:

- 1.- ¿Para qué sirven?
- 2.- ¿Qué hace falta para vender?
- 3.- Motivaciones de compra
- 4.- ¿Qué espera el cliente?
- 5.- Comunicación
- 6.- Actitudes
- 7.- La percepción del cliente
- 8.- Los tres pasos de la venta
- 9.- La venta en visita
- 10.- Como captar la atención del cliente
- 11.- Estrategias ante el cliente
- 12.- La venta telefónica
- 13.- Posventa

El curso será impartido por una psicóloga experta en formación.