

CURSO DE ESTRATEGIAS DE VENTAS EN TIEMPOS DE CRISIS



DATOS DEL CURSO

OBJETIVOS

- Realizar procesos de planificación, presentación, negociación y cierre de ventas.
- Aplicar estrategias de comunicación con el cliente.
- Adquirir conocimientos para formalizar acuerdos y servicios de postventa, con el fin de desarrollar relaciones duraderas con los clientes y de fidelización.

DESTINATARIOS

El curso está destinado especialmente a departamentos comerciales y de ventas, además a pequeños y medianos empresarios que por su desarrollo profesional necesiten adquirir conocimientos en esta área.

PROGRAMA DEL CURSO / CONTENIDOS

- Introducción.
- Conocimientos básicos.
- Preparación de la entrevista de ventas.
- Contactar con el cliente.
- Conocer al cliente.
- Convencer al cliente.
- El cierre de la venta.
- Finalización correcta de la entrevista.
- Seguimiento, cobro y fidelización del cliente.

CARGA LECTIVA Y DURACIÓN

El curso tiene una carga lectiva de 30 horas.

METODOLOGÍA

Teleformación.