



HABILIDADES COMERCIALES



Área: Sin clasificar
Modalidad: Teleformación
Duración: 60 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

Mejorar las habilidades comerciales de los alumnos

CONTENIDOS

1. PROACTIVIDAD COMERCIAL
2. LA ATENCIÓN Y GESTIÓN TELEFÓNICA DE CLIENTES
3. LA ENTREVISTA COMERCIAL
4. CONVERTIR OPORTUNIDADES EN NECESIDADES
5. ARGUMENTACIÓN COMERCIAL.
6. TRATAMIENTO DE OBJECIONES.
7. EL CIERRE DE VENTAS.
8. FIDELIZACIÓN Y SEGUIMIENTO DE CLIENTES.
9. ATENCIÓN EFICAZ AL CLIENTE.
10. LA COMUNICACIÓN Y EL LENGUAJE NO VERBAL PARA EL ÉXITO DE LA VENTA.
11. TÉCNICAS EFICACES PARA EL CIERRE DE VENTAS.