

COMUNICACIÓN COMERCIAL Y ATENCIÓN AL PÚBLICO

- 1. Nivel/etapa al que se dirige la actividad:**
Dirigido a personas que deseen aprender las técnicas y maneras necesarias para las relaciones comerciales. Curso para agentes comerciales, vendedores, directores de ventas, dependientes etc.
- 2. Horas de duración:**
40 horas
- 3. Número máximo de participantes:**
ON-LINE.

CONTENIDO:

Comunicación Comercial Teoría

- Introducción a la comunicación
- Introducción al proceso de comunicación. Elementos y tipos
- Técnicas de comunicación. Teoría.

El proceso de comunicación comercial

- Evolución lógica
- El vendedor profesional
- El cliente

Marketing, Ventas y Atención al Cliente

- Introducción
- Respetar las etapas de venta
- Consultar es prepararse para ganar
- Establecer la toma de contacto
- Dirigir y orientar la entrevista de ventas
- Argumentar con eficacia
- Presentar y defender el precio
- Tratamiento de objeciones
- Concluir
- Fidelizar al cliente
- Plan de acción individual