

## TECNICAS DE VENTA

### ÁREA FORMATIVA

Marketing

### DURACIÓN

50 H

### MODALIDAD FORMATIVA

Semipresencial, Distancia.

### DESTINATARIOS

- Profesionales del marketing, ventas.
- Alumnos interesados en el tema.

### OBJETIVOS

El objetivo de este curso es utilizar eficazmente las técnicas de venta orientadas a los procesos de desarrollo y cierre de la misma.

### TITULACIÓN

Los participantes que hayan realizado con aprovechamiento el Curso, recibirán el correspondiente **Diploma del Curso Técnicas de Venta** expedido por Isonor Quality.

### TEMARIO

Módulo I: la venta

Módulo II: el vendedor

Módulo III: el proceso de venta

Módulo IV: el cierre de venta

Módulo V: post venta. Cómo afrontar reclamaciones

Módulo VI: los 10 mandamientos de la atención al cliente.

Módulo VII: técnicas de venta aplicadas

Módulo VIII: comunicación telefónica y lenguaje corporal.

Módulo IX: el equipo como ventaja competitiva

Módulo X: marca personal del vendedor.

## DOCENTES

Profesorado con acreditada experiencia en la materia.

