

Diplomado

# Técnicas de ventas y gestión comercial



100% Online



Valor: \$208.000



4 módulos





## Objetivo del curso

Manejar prácticas eficientes asociadas a la gestión de ventas y a la fidelización de clientes, con el fin de elevar el crecimiento comercial y la entrega de un óptimo servicio al usuario.





# Temario

## Módulo 1

Actitudes y comportamientos de los profesionales del servicio

- Analizar la experiencia de consumo y conocer los tipos de vendedores que existen
- Detectar las necesidades del cliente
- Explicar qué es el ABC del servicio

## Módulo 2

Estrategias para la preparación de la venta y el manejo de objeciones

- Comparar la venta antes y durante
- Distinguir los diferentes tipos de clientes
- Relacionar el beneficio para la empresa y sus clientes de la calidad del servicio

## Módulo 3

Factores claves en la fidelización de clientes

- Comprender el servicio como elemento de distinción en el mercado
- Saber los detalles que marcan la diferencia en el proceso de venta
- Especificar los fallos y comportamientos en el servicio

## Módulo 4

Técnicas para destacar en el espacio de venta

- Comprender la importancia de la presentación, el lenguaje y la actividad
- Explicar las características positivas del espacio de venta
- Planear ventas perdurables en el tiempo

Haz click en el siguiente botón para dirigirte  
al sitio del programa e inscribirte

Inscríbete aquí

