

CONTENIDO

1.- LA VENTA.

1.1.- El Vendedor.

1.2.- El Consumidor.

1.3.- La Venta.

1.4.- La Comunicación.

2.- LA ATENCIÓN AL CLIENTE.

2.1.- La atención al cliente en la oficina de ventas.

2.2.- La atención telefónica.

3.- MARKETING COMERCIAL.

3.1.- El Mercado.

3.1.1.- La Competencia

3.1.2.- La Empresa.

3.2.- El Producto.

3.3.- El Precio.

3.4.- La Distribución.

3.5.- La Promoción y La Publicidad.

Técnicas de Relación Comercial

Todo curso de técnicas de relación comercial tiene como objetivo dotar al alumno de suficientes recursos para hacer frente al desafío que representa la aventura continua de: LA VENTA.

Dotaremos al alumno de una base teórica para desarrollar unas habilidades para ejercer actividades relacionadas con el apasionado mundo de la venta y atención al público

- ✓ **Duración del curso:** 25 Horas. Pudiendo ser ampliadas con mayor número de ejercicios y prácticas.
- ✓ **Características Técnicas:** 381 Escenas con diseño gráfico, videos de animación, textos locutados por profesionales de radio y Tv, posibilidad de impresión en 4 formatos diferentes(textos y diseños gráficos)
- ✓ **Ejercicios totales del curso:** 45 Ejercicios Interactivos de auto-evaluación

Familia:
Gestión Empresarial