

TÉCNICAS DE VENTA

Modalidad: Distancia

Objetivos:

El alto grado de profesionalización que caracteriza a la empresa moderna también se ha extendido al ámbito puramente comercial. Este libro desvela cómo actúan los nuevos vendedores de éxito, empezando por el conocimiento profundo del mismo proceso de venta, descrito paso a paso, y terminando en servicios de atención al cliente, como los de seguimiento y fidelización o los de gestión de quejas y reclamaciones.

Contenidos:

1. Procesos de venta
2. Aplicación de técnicas de venta
3. Seguimiento y fidelización de clientes
4. Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta