



TÉCNICAS DE VENTA EN COMERCIOS

OBJETIVOS

Conocer el proceso de ventas y la importancia y función que en él desempeñan los profesionales de la venta, estableciendo cómo deben actuar éstos para lograr la venta de los productos y la fidelización del cliente.

CONTENIDOS

Técnicas de venta en comercios

- La importancia de la calidad
- Perfiles y tipos de clientes
- Proceso de venta
- La venta
- Objeciones
- Situación de cobro y postventa.