

# Técnicas de venta

<b>Descripción</b>	<p>Adquirir conocimientos sobre el proceso comunicativo en una situación de venta y la argumentación que hay que hacer</p> <p>Aprender a detectar indicios de compra y técnicas para presentar el precio y cerrar la venta</p>
<b>Destinatarios</b>	<p>El curso va dirigido a un amplio colectivo de personas que precisan las técnicas fundamentales de ventas y los principios básicos de la gestión de clientes. En general a todas aquellas personas que tienen trato con el cliente y puedan influir en sus decisiones</p>
<b>Modalidad</b>	<p>Teleformación</p>
<b>Contenidos</b>	<ol style="list-style-type: none"><li><b>1. Introducción a la venta</b></li><li><b>2. Atención al cliente</b></li><li><b>3. Técnicas de venta</b></li><li><b>4. El comportamiento del consumidor</b></li><li><b>5. Comunicación comercial</b></li><li><b>6. Marketing online</b></li></ol>
<b>Duración</b>	<p><b>60 horas</b></p>
<b>Inicio/Finalización</b>	<p>Las fechas de inicio y finalización del curso se enviarán al correo electrónico indicado en el apartado "Datos de la Empresa" de la Ficha de Matriculación, junto a las claves de acceso a la plataforma de Formación</p>
<b>Horario de tutorías</b>	<p>Se indicarán al comienzo del curso en el correo electrónico inicial</p>