

Temario de Técnicas de Venta

1. Requisitos Básicos del Vendedor Profesional.
2. Análisis interno. DAFO
3. Formas de comunicación: gestuales y orales
4. El entorno de trabajo
5. Identificación y tratamiento de los Clientes.
6. Los siete puntos clave en una venta.
7. Negociación
8. Objeciones a la venta. Tratamiento de las mismas
9. El Cierre de la venta. Tratamiento de Precios
10. Seguimiento postventa del cliente