

## FORMACIÓN DE COMERCIALES I: VENTAS

### DURACIÓN

---

8 horas

### MODALIDAD

---

Presencial

### OBJETIVOS

---

Conocer los distintos tipos de perfil comercial. He identificación personal.

Conocimientos de las etapas del proceso de ventas.

Conocimiento de una comunicación exitosa con el cliente.

### DIRIGIDO A

---

Profesionales de la venta, tanto si están empezando o bien lleven tiempo y quieran adquirir nuevas perspectivas y herramientas para la venta.

### CONTENIDOS

---

Vendedores. ¿Qué perfil tengo como comercial?

Actitudes en la gestión comercial: Fases del proceso de ventas.

La entrevista y la venta.

Cierre de ventas y tratamiento de las objeciones.