

## FORMACIÓN DE COMERCIALES II: VENTAS Y NEGOCIACIÓN

### DURACIÓN

---

16 horas

### MODALIDAD

---

Presencial

### OBJETIVOS

---

Los mismos que en el curso de 8 horas de Formación de Comerciales I y además:

- Conocimiento de un proceso de negociación.
- Conocimiento de los puntos clave de la negociación.
- Conocimiento de las relaciones interpersonales con clientes.
- Conocimiento de modelos de comunicación existentes.

### 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.
- Fases de la negociación.
- Puntos clave de la negociación.
- Procesos de comunicación.