



cecyl.es

info@cecyl.es

902 909 881

# Técnicas de Venta

Código: 0400E01

## Qué vamos a aprender con este curso

1. Conocer cómo debe estar organizada una empresa centrándose en el departamento comercial.
2. Definir la figura del vendedor como un comercial que además de conseguir las ventas, fortalece los lazos de la empresa con el cliente.
3. Aprender técnicas y reglas útiles para el proceso de negociación.

## Qué contenidos vamos a ver

1. Introducción a la empresa.
2. Introducción al marketing.
3. El departamento comercial.
4. Actividades, funciones del vendedor.
5. Ventas.
6. El cliente.
7. La negociación.
8. La comunicación no verbal.
9. Después de la venta.

## A quién va dirigido

Dirigido a personas que quieran iniciarse en aspectos comerciales.

## Modalidad

Online

## Duración

25 horas