

TÉCNICAS DE VENTAS PARA DEPENDIENTE DE COMERCIO (MV013)

MODALIDAD	Teleformación	Hs. DURACIÓN	60
UNIDADES	TEMAS		
Dependiente de comercio	• La comunicación • La comunicación oral y no verbal • La comunicación escrita • El producto como elemento de la venta	• El nuevo vendedor profesional • La venta y el marketing • Técnicas de venta • Introducción a la gestión de stocks	• Características y hábitos del consumidor habitual • La fachada del punto de venta • El espacio de venta
Técnicas de ventas	• Organización del entorno comercial • Gestión de la venta profesional • Documentación propia de la venta de prod. y servicios • Cálculo y aplicaciones propias de la venta	• Procesos de ventas • Aplicación de técnicas de ventas • Seguimiento y fidelización de clientes	• Resolución de conflictos y reclama. propios de la venta • Internet como canal de venta • Diseño comercial de página Web