

PROGRAMA DE FORMACION

Clínica de Ventas

Duración	Ocho (8) Horas
Objetivos	Fortalecer las capacidades de la fuerza de venta, proporcionando herramientas técnicas, comunicacionales y de gestión de la venta minorista.
Contenidos	<ol style="list-style-type: none">1. El rol del vendedor.2. Competencias del vendedor.3. Venta relacional y capital de relación.4. Pasos de la Venta.5. Manejos de objeciones y técnicas de cierre.6. Seguimiento y post-venta.