



PRESENTACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

SKU: CT2730

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1. Proceso de venta.
 - 1.1. Fases del proceso de venta.
 - 1.2. Tipos y clases de venta: Venta directa. indirecta. mayorista. industrial u otras.
 - 1.3. La venta personal: características.
 - 1.4. Tareas del vendedor.
 - 1.5. Descripción del objeto de la venta: productos y servicios.
2. Argumentarios de ventas.
 - 2.1. Según tipos de productos y servicios.
 - 2.2. Según canales de comercialización.
 - 2.3. Objeciones y técnicas de refutación.
 - 2.4. Garantías y protección al consumidor.
3. Técnicas de presentación de productos y servicio a la red de venta propia y ajena.
 - 3.1. El proceso de comunicación en la promoción y venta.
 - 3.2. Técnicas de comunicación aplicables a la red de ventas.
 - 3.3. Aplicaciones informáticas para la presentación de productos y servicios a la venta.