

Técnicas de Comunicación en la Venta (75 horas)

Objetivos

Dotar a los trabajadores de la formación necesaria que les capacite y prepare para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades, por un lado de programación con el fin de que los trabajadores adquieran los conocimientos necesarios para realizar una correcta y adecuada organización del trabajo y por otro lado, de dirección, ya que los encargados de organizar el trabajo deben tener una correcta formación en la materia con el fin de maximizar los recursos, tanto materiales como humanos, de que dispone la empresa. Formar a los trabajadores en diversos aspectos que le habiliten para el desarrollo de funciones relacionadas con las ventas y la comunicación empresarial.

Contenidos

UD1. La comunicación comercial y el proceso de venta.

UD2. El proceso de venta (I)

UD3. El proceso de venta (II)

UD4. El servicio posventa.

UD5. La dirección comercial de ventas.

UD6. Gestión comercial de ventas.