

## **OBJETIVOS DEL CURSO**

Preparar al alumno para el desempeño de la comunicación comercial empresarial con el cliente para el éxito de las ventas:

- Estudiar de la teoría del concepto de venta y la comunicación en la empresa.
- Identificar las necesidades de los clientes.
- Estudiar los comportamientos del mercado y los consumidores.
- Estudiar cualidades profesionales del vendedor.

## **TEMARIO DEL CURSO**

### **COMUNICACIÓN COMERCIAL**

1. Introducción a la comunicación
2. Introducción al proceso de comunicación. Elementos y tipos
3. Técnicas de comunicación
4. Evolución lógica archivo
5. El vendedor profesional archivo
6. El cliente

### **CURSO DE MARKETING, VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE**

1. Introducción
2. Respetar las etapas de venta
3. Consultar es prepararse para ganar
4. Establecer la toma de contacto
5. Dirigir y orientar la entrevista de ventas
6. Argumentar con eficacia
7. Presentar y defender el precio
8. Tratamiento de objeciones
9. Concluir
10. Fidelizar al cliente
11. Plan de acción individual