



PRIORITARIAMENTE OCUPAD@S 2010

252 TECNICAS DE VENTA: APRENDIZAJE PRÁCTICO

DURACIÓN: 10 HORAS

REQUISITOS

- Domina el castellano hablado y escrito.

DIRIGIDO A:

Personas preparadas para asumir que la acción comercial es una práctica cotidiana desarrollada tanto en el ámbito profesional como en el familiar o particular.

OBJETIVOS DEL CURSO

OBJETIVO GENERAL

Adquirir las técnicas y herramientas básicas para conseguir una venta más eficaz, evitando vicios adquiridos y/o errores comunes.

CONTENIDO

Introducción a la venta

Conceptos sobre venta y vendedor:

¿Qué es vender?

El papel del vendedor.

El perfil del vendedor.

El proceso de la venta.

Las fases de la venta

- Fase de Preparación
- Fase de Contacto
- Fase de Información
- Fase de Argumentación
- Fase de Cierre

El Seguimiento de la Venta

Financia:



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

Imparte:



Entidad solicitante:

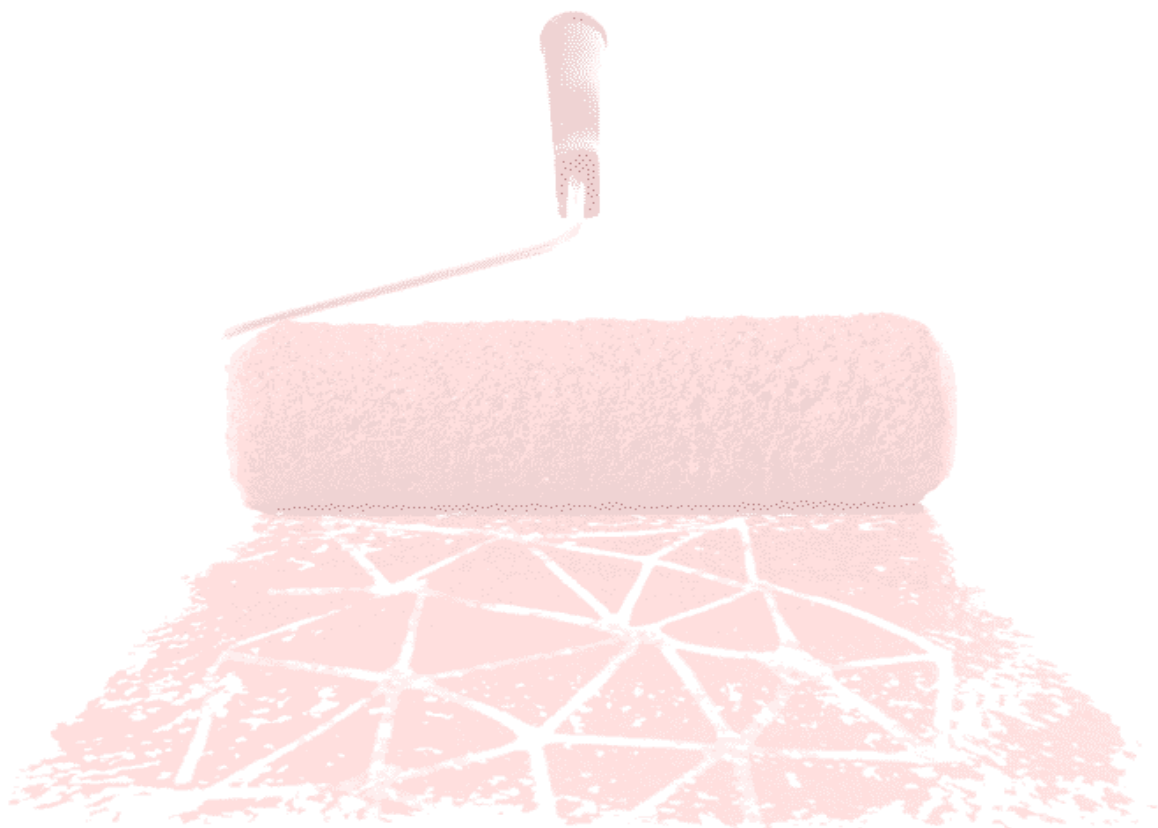




NOTA IMPORTANTE:

La selección de los/as participantes se realiza por **riguroso orden de inscripción**, teniendo en cuenta la **situación laboral** en la fecha de inicio del curso. Se avisará a las personas admitidas una semana antes a través de un mensaje al móvil o llamada telefónica.

Desde Forem pretendemos llegar a todas las personas trabajadoras y desempleadas. Para intentar que todos y todas tengáis una oportunidad y se aprovechen los recursos públicos que desde aquí gestionamos, cada alumno o alumna tendrá la opción de realizar un curso por semestre. En el caso de que hubiera plazas disponibles, se habilitará la opción de participar en más de una acción siempre y cuando no se supere el número de horas máximas marcadas por cada programación.



Financia:



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

Imparte:



Entidad solicitante:

