

TÉCNICAS DE VENTA: DESARROLLAR TÉCNICAS DE VENTA DE EMPRENDEDORES

Para hacer más efectivos nuestros sistemas de atracción de clientes es fundamental aprender y desarrollar habilidades sobre las técnicas de venta y negociación que nos permiten mejorar nuestras capacidades.

TEMARIO

- La venta, la proactividad y la motivación
- Prospección y sistemas de atracción de clientes
- Estrategias para establecer contactos y conseguir reuniones de negocios
- Neuro Ventas
- Influencia y persuasión en la venta
- Técnicas de ventas
- Cierre de ventas
- Herramientas de negociación
- Herramientas para motivar vendedores
- Aprender a manejar equipos de ventas

CARGA HORARIA

12 horas

UNIDAD ACADÉMICA

Facultad de Ciencias Económicas



Rector

Daniel Pizzi

Secretario de Extensión y Vinculaicón

Mauricio González

Contacto:

desarrolloterritorial.uncuyo@gmail.com