

COMUNICACIÓN COMERCIAL Y ATENCIÓN AL PÚBLICO (40h)

EL CURSO OFRECE: Conocimientos específicos para prepararte para el desempeño de la comunicación comercial empresarial con el cliente, y obtener éxito en las ventas.

METODOLOGÍA: El curso de Comunicación Comercial es un curso que comienza con el estudio de la teoría del concepto de venta y la comunicación en la empresa, como identificar las necesidades de los clientes, el estudio de los comportamientos del mercado y los consumidores, finalizando con un curso de Marketing, Ventas y Atención al Cliente donde se estudian las cualidades profesionales del vendedor.

El curso Comunicación Comercial es adecuado para profesionales de las ventas como comerciales y trabajadores con labores de comunicación corporativa.

OBJETIVOS: Curso dirigido a personas que deseen aprender las técnicas y maneras necesarias para las relaciones comerciales. Curso para agentes comerciales, vendedores, directores de ventas, dependientes etc.



CONTENIDO DEL CURSO

Comunicación Comercial

Teoría (Formato texto)

1. Introducción a la comunicación
2. Introducción al proceso de comunicación. Elementos y tipos
3. Técnicas de comunicación. Teoría.

El proceso de comunicación comercial

1. Evolución lógica.
2. El vendedor profesional.
3. El cliente.

TEST AUTOEVALUACION FINAL

Marketing, Ventas y Atención al Cliente

Teoría (Formato texto)

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.