

## DESCRIPCIÓN

Los objetivos de este curso son:

- Establecer la influencia de la comunicación no verbal en el éxito de una venta.
- Conseguir la fidelización de clientes y sus implicaciones en la empresa.
- Dominar el tratamiento de objeciones.
- Concretar las necesidades de los clientes para una mejor atención.
- Describir el proceso de atención telefónica de clientes.
- Identificar la proactividad comercial y su importancia.
- Conocer las características de la entrevista comercial en atención al cliente.
- Descubrir el proceso de argumentación comercial.

## DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

## REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

### Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

### Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

### FICHA DEL CURSO



#### Modalidad Elearning

Duración: 60 h

Plazo máximo de realización: 49 días



#### Titulación Otorgada

Habilidades comerciales



#### Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Contenido interactivo
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

FICHA DEL CURSO



**Modalidad Elearning**

Duración: 60 h

Plazo máximo de realización: 49 días



**Titulación Otorgada**

Habilidades comerciales



**Material Entregado**

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Contenido interactivo
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

TEMARIO

Unidad 1: Proactividad comercial

Unidad 2: La atención y gestión telefónica de clientes

Unidad 3: La entrevista comercial

Unidad 4: Convertir oportunidades en necesidades

Unidad 5: Argumentación comercial

Unidad 6: Tratamiento de objeciones

Unidad 7: El cierre de ventas

Unidad 8: Fidelización y seguimiento de clientes

Unidad 9: Atención eficaz al cliente

Unidad 10: La comunicación y el lenguaje no verbal para el éxito de la venta

Unidad 11: Técnicas eficaces para el cierre de ventas