



# FORMACIÓN PROFESIONAL CONTINUA

**SECTOR:** Comercio

## TÉCNICAS DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

**MODALIDAD:** Distancia

**DURACIÓN:** 70

**CONTENIDO:**

- 1.- LA EMPRESA
- 2.- LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE LA EMPRESA
- 3.- COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y VENTA: EL VENDEDOR
- 4.- COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y VENTA: EL COMPRADOR
- 5.- LA VENTA DIRECTA
- 6.- TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN
- 7.- EL SEGUIMIENTO DE LA VENTA



TELÉFONO DE INFORMACIÓN GRATUITO  
**9 0 0 1 0 2 1 6 8**



**info@albant.net**