



FORMACIÓN PROFESIONAL CONTINUA

SECTOR: Comercio

TÉCNICAS DE VENTA

MODALIDAD: Distancia

DURACIÓN: 70

CONTENIDO:

- El Producto.
- Relación entre Necesidad y Producto
- El producto: Características Técnicas, Comerciales y Psicológicas
- La Venta Directa.
- La Acogida. La Argumentación.
- Demostración. El Cierre de la Venta
- Medios de Pago.
- Tipos de Medios. Características de los Medios de Pago.
- Instalaciones de Caja .
- Uso y Manejo de las Cajas Registradoras y el TPV.
- Codificaciones/ Códigos de Barras.
- Actitudes del Vendedor.
- Actitud Corporal. Expresión Oral. Escucha Activa.



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



info@albant.net