

comunicación y venta

¿sabes comunicar, sabes vender?

conoce las claves de la comunicación eficiente y los aspectos relevante de la venta



Contenidos:

- Comunicación analógica y comunicación no verbal.
- Puntuar un mensaje.
- ¿Qué es la comunicación?.
- Aspectos generales de la comunicación.
- Comunicación no verbal.
- Venta.
- Principales dimensiones de la venta.
- Fases de venta.
- La escucha en la venta.
- Información demográfica y psicográfica de los clientes.
- Elementos de la aprobación.
- Tratamiento de las objeciones.
- La voz en las diferentes fases de la venta.
- Primera buena impresión: 4x20.
- Herramientas en la venta.
- El vendedor: actitud, habilidades y conocimientos.
- El vendedor silencioso: merchadising.
- Pulir la imagen personal.

Objetivos: Conocer y adquirir las competencias claves de la comunicación eficiente y los aspectos de los procesos de venta, con el fin de vender más y mejor.

Mayo de 13:30 a 15:30 horas

Lugar: Casa Capitán Quesada. Gáldar.

Jornadas: 2 de 2 horas cada una.

Horas: 4.

Imparte: Recursos y Habilidades.

Precio: 40€.

FORMACIÓN QUE PUEDE SER BONIFICABLE
EN LOS SEGUROS SOCIALES, NO APLICADO A
AUTÓNOMOS

Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



- Información e inscripción:
- Correo electrónico: formacion@recursosyhabilidades.com Teléfono: 622141982

Entidad promotora



Ayuntamiento de la Real
Ciudad de Gáldar

Entidad organizadora

RECURSOS & HABILIDADES
consultoría • formación • comunicación

Entidades colaboradoras



Fomento de Gáldar
Asociación para el Fomento y
Desarrollo Económico de Gáldar



Aeprogáldar
Asociación
Empresarial
de Gáldar