



GABINETE DE FORMACIÓN, INVESTIGACIÓN
E INNOVACIÓN S.A.
C/ Asturias, 5-7 Bajo - 37007 SALAMANCA



CURSO DE ESTRATEGIAS DE VENTAS EN TIEMPOS DE CRISIS

Objetivos

- Realizar procesos de planificación, presentación, negociación y cierre de ventas
- Aplicar estrategias de comunicación con el cliente
- Adquirir conocimientos para formalizar acuerdos y servicios de postventa, con el fin de desarrollar relaciones duraderas con los clientes y de fidelización.

Destinatarios

El curso está destinado especialmente a departamentos comerciales y de ventas, además a pequeños y medianos empresarios que por su desarrollo profesional necesiten adquirir conocimientos en esta área.

Programa del curso

1. Introducción
2. Conocimientos básicos
3. Preparación de la entrevista de ventas
4. Contactar con el cliente
5. Conocer al cliente
6. Convencer al cliente
7. El cierre de la venta
8. Finalización correcta de la entrevista
9. Seguimiento, cobro y fidelización del cliente

Carga Lectiva y Duración

El curso tiene una carga lectiva de 30 horas. La duración aproximada del curso es de entre 30 días, pudiendo ampliarse o reducirse en función de las necesidades del alumno.

Metodología

El curso se imparte en la metodología “On-line” en el www.campuslaborprex.com, “A distancia” en formato papel, y “Semipresencial”, a demanda de empresas o colectivos (asociaciones, colegios profesionales, etc.)

Precio y modalidades de pago

El precio del curso es de 120 € en modalidad “on line” y 130 € en modalidad “A distancia”. “Al contado” o “Fraccionado” en 2 pagos de 60 € o 65 € (según la opción elegida). Para la modalidad fraccionada el alumno debe realizar el ingreso del 1º fraccionamiento y para el 2º indicar su número de cuenta a fin de domiciliarle el pago.