

CURSO PRESENCIAL: TÉCNICAS DE VENTA EN TIEMPOS DE CRISIS

del 12 de marzo al 25 de abril de 2012



CECOVAL, la Confederación de Empresarios del Comercio Valenciano, en coordinación con ACOMVAL, ha puesto en marcha dentro del Plan de Formación de la CEC la realización de varias acciones formativas, para el reciclaje de trabajadores, directivos y mandos intermedios de nuestro sector.

Este curso es totalmente gratuito, subvencionado por el Servicio Público de Empleo Estatal, a través de la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo y están dirigidos a alumnos de empresas del sector comercio (CNAE 45, 46 y 47) y a desempleados.

DURACION: 29 HORAS
CALENDARIO: Lunes, Martes, Miércoles y Jueves
HORARIO: DE 19:30 A 22:00
LUGAR: COGRUP – Av. Barón de Cárcer, 43 VALENCIA

Objetivos:

- Dotar a los participantes de los conocimientos y habilidades suficientes para realizar con éxito sus actividades de venta.
- Realizar la identificación de agentes internos y externos frente a la venta, conociendo las habilidades y técnicas necesarias en el proceso de venta.
- Tener una visión amplia del tipo de cliente utilizando para cada cliente las técnicas de venta adecuadas.
- Aprender a desarrollar argumentos de venta, entender y resolver las objeciones de los clientes y cerrar las ventas.

Contenidos:

Módulo 1: Conceptualización de venta
Módulo 2: El cliente
Módulo 3: Desarrollo de habilidades de comunicación
Módulo 4: Desarrollo de habilidades de venta
Módulo 5: Orientación profesional

Para inscribirse en el curso, pueden contactar con ACOMVAL: Alicia Molina (Tfno.: 96 121 16 00, e-mail: alicia@acomval.es)

Para ampliar información del contenido del curso, pueden contactar con Cogrup Consultores (Reyes Graell: 96 335 30 66, cogrup@teleline.es)

