



¿Qué es vender?

¿Qué aprenderás?

- Las funciones y objetivos del vendedor dentro de la empresa.
- Las fases para culminar una venta con éxito.
- Las cualidades y aptitudes del vendedor profesional.

Descripción

Para llevar a cabo una venta con éxito hay que tener en cuenta un proceso que va más allá de tener una actitud válida para ese fin. Saber cuál es nuestro papel como vendedor en relación a nuestra empresa, al cliente y al producto y conocer las fases que tiene una venta son cruciales para desarrollar correctamente nuestra función.

Contenidos del curso

1. La venta profesional
2. El rol del vendedor

3. La venta y sus fases
 4. El perfil del vendedor
 5. Experimentar
-

Método de entrega: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Desarrollado por: Netex

Temática: Marketing y Ventas

Nslation_priority: Opcional

Duración: 30 minutos

Licencia: annual

Idiomas: es