



AYUDA T LEARNING

Guía del alumno

**DE ATENDER A VENDER:
OPTIMIZA EL PROCESO DE VENTA**

ayudatlearning.com



DE ATENDER A VENDER: OPTIMIZA EL PROCESO DE VENTA

Contenidos

· MODULO 1

1. MERCHANDISING
2. IMAGEN Y POSICIONAMIENTO.
3. PLANIFICACIÓN DE UNA PROMOCIÓN
4. LA LEGISLACIÓN CON RESPECTO A LA PROMOCIÓN
5. HERRAMIENTAS PROMOCIONALES DIRIGIDAS AL CONSUMIDOR
6. HERRAMIENTAS PROMOCIONALES DIRIGIDAS A LA DISTRIBUCIÓN
7. HERRAMIENTAS PROMOCIONALES DIRIGIDAS AL COMERCIANTE

· MODULO 2

1. PROACTIVIDAD COMERCIAL.
2. LA ATENCIÓN Y GESTIÓN TELEFÓNICA DE CLIENTES.
3. LA ENTREVISTA COMERCIAL.
4. CONVERTIR OPORTUNIDADES EN NECESIDADES.
5. ARGUMENTACIÓN COMERCIAL.
6. TRATAMIENTO DE OBJECIONES.
7. EL CIERRE DE VENTAS.
8. FIDELIZACIÓN Y SEGUIMIENTO DE CLIENTES.
9. ATENCIÓN EFICAZ AL CLIENTE.
10. LA COMUNICACIÓN Y EL LENGUAJE NO VERBAL PARA EL ÉXITO DE LA VENTA.
11. TÉCNICAS EFICACES PARA EL CIERRE DE VENTAS.



ayudatlearning.com