



E-LEARNING

CURSO ADADE DE ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN COMERCIAL 60 h.

En el sector de las ventas o del comercio cabe señalar como aspectos más destacados la orientación al cliente que todo **gestor comercial** debe tener; asimismo debe tener muy claro **cuáles son sus objetivos de ventas, partiendo de la averiguación, análisis y satisfacción de las necesidades del cliente**. El cumplimiento de estos aspectos supone una buena gestión.

En esta línea, destacan como principales **objetivos** de este curso **facilitar a la red comercial un conjunto de herramientas** para el apoyo de la actividad de los gestores comerciales; utilizar métodos eficaces para organizar su actividad y responsabilidades en dicha área; aprender a escuchar activamente a los demás y a observar comportamientos y, además, convertirse en un auténtico profesional de la venta con las herramientas facilitadas.

Programa del curso

Introducción.

Tema 1. Encuentre su estilo comercial.

Tema 2. La técnica de ventas.

Tema 3. Las objeciones.

Tema 4. Clasificación de clientes.

Tema 5. Negociación comercial eficiente.

Tema 6. Gestión del tiempo de venta.

VENTAJAS:

- Servicio de tutorías.
- Contenido enlazado con lexnovaonline.
- Gestionamos tu bonificación en el TC1.

PVP: 420 €

