

COMERCIAL Y VENTAS

Argumentos Comerciales	20h.
Argumentos Comerciales (en el sector financiero)	20h
Como superar la entrevista de venta y su cierre	20h
Concertación telefónica de visitas comerciales	20h
Concertación telefónica de visitas comerciales (en el sector financiero)	20h
Convertir oportunidades en necesidades	20h
Convertir oportunidades en necesidades (en el sector financiero)	20h
Dirección comercial	20h
El cierre de venta	20h
El cierre de venta (en el sector financiero)	20h
Experto en Ventas y Dirección Comercial	300h.
Fidealización y seguimiento del cliente y del negocio	20h
Fidealización y seguimiento del cliente y del negocio (en el sector financiero)	20h
Gestión de ventas	20h
La entrevista comercial	20h
La entrevista comercial (en el sector financiero)	20h
Planificación y organización de la acción comercial	20h
Planificación y organización de la acción comercial (en el sector financiero)	20h
Proactividad comercial	20h
Proactividad Comercial (en el sector financiero)	20h
Técnicas de Venta 2.0	60h
Técnicas de Venta Telefonica	20h
Tratamiento de objeciones	20h
Tratamiento de objeciones (en el sector financiero)	20h
Curso Superior de dirección Comercial y Marketing	190h
Atención al cliente	20h.
Atención al cliente (en el sector financiero)	20h.
Atención y gestión telefónica	20h.
Atención y gestión telefónica (en el sector financiero)	20h.
Calidad de Atención al cliente	20h
Atención al cliente y calidad en el servicio.	25h
Atención telefónica a clientes y tratamiento de situaciones conflictivas	40h
Dirección comercial y marketing. Selección y formación de equipos	75h
Fundamentos de negociación comercial	14h
Psicología aplicada a las ventas	80h
Atención eficaz al Cliente (en el sector comercio)	20 h.
Atención y gestión telefónica eficaz (en el Sector Comercio)	20 h.
Como argumentar eficazmente para vender a los clientes (en el Sector Comercio)	20 h.
Desarrollar la Proactividad Comercial (en el Sector Comercio)	20 h.
Escaparatismo Comercial y Visual Merchandising	60 h.
Fidelización y seguimiento del cliente (en el Sector Comercio)	20 h.
La Comunicación y el Lenguaje no Verbal para el éxito de la Venta (en el Sector Comercio)	20 h.
Satisfacción del cliente y Ventas Cruzadas (en el Sector Comercio)	20 h.
Técnicas de Venta para el Sector Comercio	50 h.
Técnicas eficaces para el cierre de ventas (en el Sector Comercio)	20 h.
Tratamiento de objeciones (en el Sector Comercio)	20 h.