

CURSO TÉCNICAS DE VENTA



LOS RESULTADOS QUE BUSCAS

Con este curso reconocerás la importancia de efectuar procesos de negociación efectivos para lograr incrementar tus ventas, planificar el proceso y desarrollar estrategias y habilidades para la negociación.

Aprende a establecer objetivos firmes y abordarlos con éxito dentro de tu negocio para desarrollar todo tu potencial con las herramientas y metodologías que aprenderás.

290€



Contenido del curso

1. ¿Qué es una negociación?
2. Factores de la negociación.
3. Credibilidad y confianza.
4. El negociador.
5. Punto de partida de la negociación.
6. Mapas de negociación.
7. ZOPA y MAAN.
8. Estrategias negociadoras.
9. Hábitos negociadores.
10. Roll play.

***¡BONIFICABLE!**

*Consultar condiciones de bonificación para empresas



12 de marzo



16 horas

Martes y jueves,
de 16:00 a 20:00h



Ruano Formación

Carretera Sierra Alhamilla 98, Almería



Diploma acreditativo al
terminar el curso



Enseñanza privada
no oficial