

APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN INGLÉS



SKU: CT0268

Horas: 30

CONTENIDO

1. Presentación de productos/servicios
 - 1.1. Características de productos/servicios
 - 1.2. Medidas
 - 1.3. Cantidades
 - 1.4. Servicios añadidos
 - 1.5. Condiciones de pago
 - 1.6. Servicios postventa entre otros
2. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores
3. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta
 - 3.1. Instrucciones de uso
 - 3.2. Precio
 - 3.3. Descuentos
 - 3.4. Recargos entre otros
4. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor
5. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica
 - 5.1. Fórmulas habituales en el argumentario de venta
6. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios. entre otros