

Red de ventas y presentación de productos y servicios

DESCRIPCIÓN

Objetivos del curso:

- Determinar el estilo de liderazgo y motivación a adoptar en las distintas relaciones con la red de venta.
- Analizar el argumentario y objeciones de venta de distintos tipos de productos y servicios aplicando técnicas de venta en función de distintos tipos de cliente y canales de comercialización.
- Realizar presentaciones de distintos tipos de productos y servicios a la red de venta, aplicando técnicas de comunicación verbal y no verbal adecuadas y utilizando en su caso aplicaciones informáticas de presentación.

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 30 h / Duración Recomendada: 4 semanas



Titulación Otorgada

Red de ventas y presentación de productos y servicios



Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 30 h / Duración
Recomendada: 4 semanas



Titulación Otorgada

Red de ventas y presentación de
productos y servicios



Material Entregado

El curso está compuesto por material
interactivo, con:

- Videos explicativos de cada
unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



Título emitido por


International Dynamic Advisors

TEMARIO

Tema 1. Gestión y motivación de la red de ventas.

- 1.1. Red de ventas
- 1.2. Estilos de liderazgo y persuasión aplicables a la red de ventas.
- 1.3. Técnicas de motivación a vendedores.
- 1.4. Formación a Vendedores y Prescriptores.

Tema 2. Presentación y venta de productos y servicios.

- 2.1. Proceso de venta.
- 2.2. Argumentarios de ventas.
- 2.3. Técnicas de presentación de productos y servicio a la red de venta propia y ajena.