



<b>CURSO</b>	<b>TÉCNICAS DE VENTAS EN ENTORNOS COMPLEJOS</b>
<b>CODIGO</b>	07

<b>FECHAS</b>	Martes 20 al viernes 23 de julio	<b>HORARIO</b>	16:00 a 20:00
<b>DURACION</b>	16 h	<b>INSCRIPCION</b>	100 €

### CONTENIDOS FORMATIVOS:

1. Habilidades para la venta
2. Gestión del contacto inicial: 4X20
3. Preparación: manejo de preguntas
4. Preparación II: como optimizar una presentación comercial
5. Argumentación:
  - Características
  - Ventajas
  - Beneficios
6. Manejo de objeciones
7. Cierre:
  - Señales de cierre
  - Cierres parciales
  - Técnicas de cierre
8. Casos prácticos / Teatros de ventas
9. Bibliografía y fuentes

#### IMPARTE:

FIDA CONSULTORES

#### FORMADOR

JOSE MARIA MARTINEZ