



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

<b>FECHAS</b>	<b>martes 19 al viernes 22 de julio</b>	<b>HORARIO</b>	<b>16:00 a 20:00</b>
<b>DURACION</b>	<b>16 h</b>	<b>INSCRIPCION</b>	<b>100 €</b>

### 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
6. Manejo de objeciones
7. Cierre:
  - Señales de cierre
  - Cierres parciales
  - Técnicas de cierre
8. Casos prácticos / Teatros de ventas
9. Bibliografía y fuentes
10. Lecturas complementarias

#### IMPARTE:

FIDA CONSULTORES  
[www.grupofida.com](http://www.grupofida.com)

#### FORMADOR

JOSE MARIA MARTINEZ  
[jmartinez@grupofida.com](mailto:jmartinez@grupofida.com)

Formador y consultor, 10 años de experiencia en el campo de Marketing y RR.HH, Coach, miembro del Club de Marketing de Asturias