

CURSO MULTIMEDIA DE COMUNICACIÓN COMERCIAL Y ATENCIÓN AL PÚBLICO

El objetivo de este curso de Comunicación Comercial y Atención al público es preparar al alumno para el desempeño de la comunicación comercial empresarial con el cliente para el éxito de las ventas.

El curso de Comunicación Comercial es un curso que comienza con el estudio de la teoría del concepto de venta y la comunicación en la empresa, como identificar las necesidades de los clientes, el estudio de los comportamientos del mercado y los consumidores, finalizando con un curso de Marketing, Ventas y Atención al Cliente donde se estudian las cualidades profesionales del vendedor.

El curso Comunicación Comercial es adecuado para profesionales de las ventas como comerciales y trabajadores con labores de comunicación corporativa.

El curso se estructura en dos apartados:

1. CURSO COMUNICACIÓN COMERCIAL: Incluimos temas de teoría sobre la comunicación comercial y las orientaciones que debe conocer sobre el vendedor profesional y los clientes.

2. CURSO DE MARKETING, VENTAS, Y ATENCIÓN AL CLIENTE: Desarrollamos aquí todo un curso completo sobre el proceso de Ventas y la Atención al Cliente.

1

CURSO DE COMUNICACIÓN COMERCIAL

Teoría

1. Introducción a la comunicación
2. Introducción al proceso de comunicación. Elementos y tipos
3. Técnicas de comunicación. Teoría.

El proceso de comunicación comercial

1. Evolución lógica
2. El vendedor profesional
3. El cliente

2

CURSO DE MARKETING, VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Introducción
 2. Respetar las etapas de venta
 3. Consultar es prepararse para ganar
 4. Establecer la toma de contacto
 5. Dirigir y orientar la entrevista de ventas
 6. Argumentar con eficacia
 7. Presentar y defender el precio
 8. Tratamiento de objeciones
 9. Concluir
 10. Fidelizar al cliente
 11. Plan de acción individual
-

3

EXAMEN
