

HABILIDADES COMERCIALES

Proactividad comercial.

La atención y gestión telefónica de clientes.

La entrevista comercial.

Convertir oportunidades en necesidades.

Argumentación comercial.

Tratamiento de objeciones.

El cierre de ventas.

Fidelización y seguimiento de clientes.

Atención eficaz al cliente.

La comunicación y el lenguaje no verbal para el éxito de la venta.

Técnicas eficaces para el cierre de ventas.