

FORMACIÓN DE VENDEDORES

ÍNDICE

Técnicas de ventas y negociación: 1 Aspectos básicos de la venta 2 La planificación 3 La comunicación 4 Contacto o aproximación 5 Presentación y demostración 6 Las objeciones I 7 Las objeciones II 8 Técnicas frente a las objeciones 9 El cierre de la venta 10 Otros modelos de ventas 11 Técnicas de negociación 12 Presentaciones orales eficaces

Principios de marketing: 0 Prólogo 1 Las 4P del marketing-mix 2 El comportamiento del consumidor 3 El producto 4 Promoción 5 El precio 6 La distribución