

Técnicas de negociación y ventas (120 horas)

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- La negociación eficaz como elemento clave del negocio
- Desarrollo de la negociación
- Cierre de la negociación
- La comunicación negociadora
- Análisis y gestión de conflictos
- Técnicas de negociación
- Técnicas de motivación

TÉCNICAS DE VENTA

- El entorno comercial
- Variables psicológicas del consumidor
- La compra, toma de decisiones del cliente
- El vendedor y la acción sobre el otro: persuadir y convencer
- La comunicación
- Generación de confianza
- Técnicas de argumentación
- La propuesta de valor
- Proceso de venta
- Merchandising y marketing
- Relaciones comerciales
 - Relaciones en internet
 - a. Las redes sociales y la comunicación: su análisis como medio y como soporte publicitario
 - b. Construir relaciones: el nuevo marketing relacional
 - Las relaciones interpersonales en el trabajo