

# Técnicas de Venta

Código: 0908E17

## Qué vamos a aprender con este curso

1. Conocer cómo debe estar organizada una empresa centrándose en el departamento comercial.
2. Definir la figura del vendedor como un comercial que además de conseguir las ventas, fortalece los lazos de la empresa con el cliente.
3. Aprender técnicas y reglas útiles para el proceso de negociación.

## Qué contenidos vamos a ver

1. **Introducción a la empresa**
2. **Introducción al Marketing**
3. **El departamento comercial**
4. **Actividades, funciones del vendedor**
5. **Ventas**
6. **El cliente**
7. **La negociación**
8. **La comunicación no verbal**
9. **Después de la venta**

## A quién va dirigido

Dirigido a personas que quieran iniciarse en aspectos comerciales.

## Modalidad

E-learning

## Duración

25 horas

Marketing y comunicación



Campus Educativo  
de Castilla y León

Para cualquier información , puede ponerse en contacto con:

Departamento de formación  
formacion@cecyf.es

Burgos  
Calle San Juan, nº 42, 1º 09004 Burgos  
Teléfono: (+34) 947 27 54 10

Valladolid  
Plaza Mayor, nº 22, 3º 47001 Valladolid  
Teléfono: (+34) 983 35 33 55

[www.cecyf.es](http://www.cecyf.es)