



El componente formativo Ventas y principios de negociación, se enfoca en proporcionar un marco conceptual y teórico para comprender las estrategias que pueden aplicarse en el ámbito de la negociación y las ventas, en consonancia con las prácticas empresariales contemporáneas y cumpliendo con la normativa vigente. Este enfoque se lleva a cabo principalmente en entornos digitales, donde se exploran las estrategias y técnicas necesarias para negociar y vender de manera efectiva. El programa de formación abarca una amplia gama de temas relacionados con las ventas y la negociación, incluyendo aspectos como la identificación de necesidades del cliente, la persuasión, el uso de herramientas digitales, la comunicación efectiva, la normativa que rige estas prácticas y la resolución de conflictos.

