

Curso:
VENTA DE MOSTRADOR

DIRIGIDO A:
vendedores de piso y mostrador



JUSTIFICACIÓN:
El crecimiento de las empresas se fundamenta en gran medida en una adecuada labor de venta de sus productos o servicios, por tal motivo es vital que las organizaciones desarrollen al personal de ventas en los siguientes aspectos.

Manejo del cliente, Calidad en el servicio, Motivación hacia el trabajo, Técnicas profesionales de ventas y Relaciones humanas. "El Vendedor de mostrador" como hemos denominado este curso, contiene las principales estrategias para ayudar a lograr de los vendedores de piso, resultados extra-ordinarios en tiempos difíciles..

MODALIDAD
Virtualidad

INTENSIDAD HORARIA
40 Horas

APERTURA Y FECHA DE INICIO:
La apertura y fecha del diplomado dependerá del número mínimo de inscritos.

CERTIFICACIÓN
Se otorgará a quien haya cumplido como mínimo con el 80 % de las actividades programadas en el aula.

INVERSION
El valor de la inversión es \$XXXX

DESARROLLO PROGRAMÁTICO

- Valorar la importancia que tiene el fenómeno del cambio en nosotros mismos y en nuestra organización.
- Identificar aspectos que provocan la motivación en el trabajo.
- Aplicar los ajustes necesarios para mantener una actitud positiva en el trabajo.
- Aquilatar la importancia que tiene proporcionar un servicio de excelencia, como la base para establecer relaciones de trabajo productivas y satisfactorias con los clientes externos e internos.
- Aplicar los principios y técnicas de la demostración y venta en piso que lograrán satisfacer las expectativas y necesidades de los clientes externos