Ventas de mostrador

Área de Capacitación: Mercadotecnia

Duración: 20 hrs. **Modalidad:** Presencial

Objetivo: Adquirir los conocimientos necesarios para desarrollar la profesión de vendedor, dando especial énfasis a la actividad de venta de piso y mostrador.

Contenido temático:

1. El papel del vendedor
2. Aptitudes de un vendedor
3. Técnicas de apertura de la venta
4. Obtención de atención del cliente
5. Atención al cliente
6. Conocimiento de las mercancías y su localización
7. Identificación del trabajador con la empresa
8. Comunicación
9. Técnicas de Cierre de la venta.
10. Calidad del Servicio.