



conalep

Servicios de Capacitación



Mercadotecnia

Ventas de mostrador

ACREDITACIÓN: Constancia, Certificado o Diploma

MODALIDADES: Presencial

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.

