

TEMARIO: EXPERTO EN VENTAS

MÓDULO I: PSICOLOGÍA DEL VENDEDOR

MÓDULO II: NEUROVENTAS

MÓDULO III: COMUNICACIÓN EFICAZ Y NEGOCIACIÓN

MÓDULO IV: PROCESO DE VENTAS

MÓDULO V: ESTRATEGIA COMERCIAL Y SERVICIO POST VENTA

MÓDULO VI: DESEMPEÑO EN EL ÁREA COMERCIAL