



**CATÁLOGO DE FORMACION EN GESTIÓN EMPRESARIAL BÁSICA  
CADE CÁDIZ  
DICIEMBRE 2009**

\* **Fecha:** 15/12/2009

\* **Horario:** de 11: 30 a 13: 30 H.

\* **Lugar:** CADE Cádiz, Av. Ilustración, 6 – 3ª (956203900)

\* **Título:** “*TÉCNICAS DE VENTA*”.

\* **Indicado para:** Emprendedores, empresarios, profesionales independientes, autónomos y trabajadores por cuenta ajena que tengan trato con el cliente y precisen las técnicas fundamentales de ventas.

**Objetivo:**

1. Conocer y practicar las técnicas de venta personal.
2. Conocer y practicar las principales habilidades que debe poseer un vendedor

**Temario:**

Se ha estructurado en los siguientes aspectos básicos:

1. El Cliente. Motivos de compra.
2. Comunicación en ventas.
3. Técnicas de negociación.
4. Fases de la venta.
5. La argumentación
6. Tratamiento de objeciones.
7. Cierre de las ventas.
8. Conclusiones.

\* **Docentes:**

-Antonio Losada Burgos: Responsable Técnico del CADE de Cádiz,  
Lcdo. Psicopedagogía.

● **Material para el alumno:**

- Diapositivas Pwp.
- Carpetas para archivar la documentación.
- Diploma acreditativo de la Formación recibida, emitido por la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía.

● **Comentario:**

- Metodología eminentemente práctica, de nivel básico y accesible para cualquier persona interesada en conocer técnicas interpersonales de venta útiles para la empresa.