

Ficha del Evento Formativo

Datos del Curso

Nombre	APROXIMACIÓN A LAS TÉCNICAS DE VENTA INTERPERSONAL	Calendario de impartición	Día 23/10/2012 Horario 10:00 a 14:00	
Tipo de Formación	Gestión Empresarial Básica	Temática	Marketing y ventas	
Modalidad	Presencial	Número de Horas	4.0	
Lugar de impartición	CADE Cádiz - CÁDIZ (CADIZ)			
Temario	Contenido: 1. Conceptos previos. 2. El Cliente. Motivos de compra. 3. Comunicación en ventas. 4. Fases de la venta. 5. Autoanálisis.			
Objetivos	Objetivos: Conocer los elementos básicos que intervienen en una relación comercial comprador/vendedor y plantear la integración de un sistema de ventas orientado al cliente en la actividad empresarial.			

Docentes

Empresa	Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza		
E - Mail	CADE.CADIZ@andaluciaemprende.es		
Teléfonos	956203900		