

ACCIÓN FORMATIVA	TÉCNICAS DE VENTA, NEGOCIACIÓN Y CIERRE
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer la diferencia entre proceso de compra y proceso de venta y los factores que intervienen en ambos procesos y cómo afectan a la relación comercial. • Conocer las fases de la venta, los elementos que la componen, su función y el papel del agente comercial en cada fase. Así como la clase de comunicación e intervención que se ha de tener en cada una de las fases. • Conocer y practicar técnicas de negociación en la relación comercial y las técnicas de cierre más usadas aplicables a varios sectores comerciales.
DESTINATARIOS/AS Y REQUISITOS	15 alumnos/as Trabajadores/as del ámbito comercial, o desempleados/as demandantes de empleo como agentes o intermediarios comerciales; en todo caso, empadronados en Gijón. Será necesario presentar volante de empadronamiento, DNI y Vida Laboral.
DURACIÓN/HORARIO FECHAS DE INICIO-FIN	32 horas Fecha de Inicio /Fin: 04/10/2017 - 16/10/2017 Horario: Lunes a Viernes de 9:00 a 13:00
ENTIDAD FORMADORA LUGAR DE IMPARTICIÓN DATOS DE CONTACTO E INFORMACIÓN	Entidad formadora: DICAMPUS Lugar de impartición: Dicampus - Carretera de Avilés 18 - La Calzada 18 - Gijón. Contacto: 985 32 04 78 / 695.46.01.98 formacionpresencial@dicampus.com
PLAZO DE INSCRIPCIÓN	Inscripciones hasta el 21 /09/2017 Info e Inscripciones: 985320478 / formacionpresencial@dicampus.com
FECHA DE SELECCIÓN	Fecha de Selección: 22/09/2017 (13:00 horas) Lugar de Selección: Dicampus - Carretera de Avilés 18 - La Calzada 18 - Gijón.
PROGRAMA	<ul style="list-style-type: none"> • Proceso de compra: concepto y elementos determinantes en la relación comercial • Proceso de venta: Concepto y características de la venta comercial. Tipos de ventas, clientes y otros factores influyentes en la venta. • Fases de la venta. • Tipos de negociación. Técnicas de negociación win-win.