



FORMACIÓN PROGRAMADA PARA EMPRESAS

Curso de El cierre de venta - Video Learning

Programa Formativo

FORMACIÓN PROGRAMADA PARA EMPRESAS



Curso de El cierre de venta - Video Learning

**Familia
profesional**

Comercial y marketing

Horas

10 horas

Modalidad

Online

Descripción del curso de

El cierre de venta - Video Learning


Objetivos del curso

Conocer las estrategias de nuestro cerebro para provocar ese cierre, superar los miedos a los que el comercial se enfrenta, así como conocer las diferentes herramientas de cierre, nos conducirán al éxito, terminando con la fidelización del cliente.

Programa formativo

Unidad 1: El cierre de venta

- Sin cierre no hay ventas.
- El cierre y sus tipos. Vencer el miedo
- Fidelizar a tu cliente.



Más formación
Mejores emplead@s
Mayores resultados

Ventajas de la formación continua bonificada

01 MEJORES RESULTADOS

Incremento de los resultados económicos de la empresa fruto de la mejora y el reciclaje profesional de sus empleados.

02 PRODUCTIVIDAD

Aumenta la productividad de sus empleados.

03 SIN COSTES

Formación de calidad sin coste para la empresa ni para el trabajador.

04 CLIMA LABORAL

Mejora el clima laboral al sentirse los empleados mejor valorados por la empresa.

05 COMPROMISO

Mejora la imagen de la empresa y aumenta la motivación y el compromiso de los empleados.



Características de nuestros cursos online

APOYO CONTINUO

Formación impartida por expertos en la materia y seguimiento y apoyo continuo.

CAMPUS VIRTUAL

Permite al alumnado conectarse sin limitaciones horarias ni lugar de impartición.

CONTENIDOS INTERACTIVOS

Diseñados para conseguir un avance progresivo y motivante para el alumnado.



· Más formación, mejor empleo ·

952 10 14 94 · info@audiolis.com · www.audiolis.com