

TECNICAS DE VENTA UF0031



SAENZ DE MIERA, VIRGINIA

SINOPSIS

En este libro de Técnicas de Venta se intenta aproximar al alumno a la realidad del proceso de venta: su tipología y peculiaridades. Se analizan las diferentes técnicas de venta que se deben conocer y manejar para conseguir el anhelado objetivo final de la venta en sí. Igualmente se hace una reflexión y estudio sobre la fidelización de los clientes, sus ventajas y relevancia. No podemos olvidar los conflictos que se pueden originar en el proceso de la venta y la necesidad de su resolución pacífica y negociada intentando que el cliente quede satisfecho para conseguir así la fidelización del mismo. Todos los contenidos se tratan haciendo hincapié en las nuevas tecnologías y lo que ello conlleva, ya que cada vez más contamos con venta por Internet, no presencial, y nuestra comunicación con el cliente en ocasiones también es virtual. Se trata, en definitiva, de un manual para conocer las principales técnicas de venta actualizado a nuestro tiempo. Virginia Sáenz de Miera y Jaén: Licenciada en Derecho y Profesora Técnica de F.P. en la especialidad de Procesos Comerciales. Es también Gestor Administrativa no ejerciente y Mediadora de Seguros Titulada. ...



Editorial	EDITORIAL MARCOMBO, S.A.
Materia	COMERCIO Y MARKETING
Colección	CERTIFICADOS PROFESIONALIDAD
EAN	9788426722690
Status	Disponible
Páginas	82
Tamaño	285xx5 mm.
Peso	231
Precio (Imp. inc.)	16,90€
Fecha de lanzamiento	18/01/2016

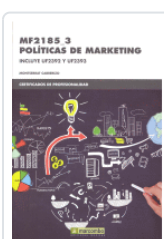
Títulos relacionados



PROCESOS DE CORTE Y PREPARACIÓN DE BORDES UF1622 (C.P.)
BERTOLIN ;
BALSELLS I
CAMPRUBI



SOLDADURA ELECTRODOS REVESTIDOS DE CHAPAS UF1623 (C.P.)
BERTOLIN ;
BALSELLS I
CAMPRUBI



POLITICAS DE MARKETING MF2185-3 (C.P.)
INCLUYE
UF2392/93
CABRERIZO,
MONTSERRAT



SOLDADURA CON ELECTRODOS REVESTIDOS CHAPAS Y PERFI.UF1624
BALSELLS I
CAMPRUBI ;
BERTOLIN