



Técnicas de Ventas

➤ **Destinatarios:**

- Profesionales o futuros profesionales del ámbito comercial

➤ **Objetivos:**

- Dotar de las habilidades necesarias en el proceso de venta a quienes van a intervenir en él
- Dominar las posibles situaciones que puedan darse en la relación comercial con técnicas eficaces de gestión interpersonal

➤ **Modalidad:**

- Presencial con apoyo informático

➤ **Duración:**

- 20 h