



## **Venta Directa: Cómo Vender Más y Mejor**

El objetivo que persigue este curso es el aumentar el nivel de ventas, tanto en la cantidad como en la calidad. Dotaremos al alumno de los conocimientos básicos a tener en cuenta tanto en las variables de Marketing, ventas, aptitudes y actitudes que deben tenerse en cuenta en cualquier proceso comercial, haciendo especial énfasis en la acción que representa la venta directa.

Introducción al Marketing y Ventas.

El Consumidor.

El Proceso de Compra.

Motivaciones Profesionales y Comunicación.

Medios de Comunicación.

Evaluación de Si Mismo.

Técnicas de Personalidad.

La Venta y su Desarrollo.

Información e Investigación sobre el Cliente.

La Venta y su Desarrollo.

El Contacto.

El Cierre de la Venta.

La Postventa.

Vender.

Satisfacción de las Necesidades de los Clientes.

El Cuidado de los Clientes Existentes.