

## **Técnicas de Ventas**

**Duración máxima: 180 días**

**Temario del curso**

**Versión: Español**

1. El concepto de la venta
2. Tipos de venta
3. Concepto de cliente
4. Segmentación y fidelización de clientes
5. Concepto de comunicación
6. Técnicas de preguntas
7. Tratamiento de objeciones
8. Técnicas de cierre
9. El proceso de actividad comercial
10. Realización de la visita comercial
11. Prácticas formativas
12. Proyecto final

Matricúlate aquí:

<https://www.htlescueladeempresaonline.com/matricula/>

## **Sales Techniques**

**Maximum duration: 180 days**

**Course contents**

**Version: English**

1. Introduction to Sales
2. What is Value
3. The Sales Framework
4. The Art of Selling
5. Client Capability Study
6. Client's Problem
7. Cascade effect
8. Time to Value proposition
9. Selling Storyboard
10. Conclusion and call to action
11. Professional Internship
12. Final project

Register here:

<https://www.htlescueladeempresaonline.com/en/enrollment/>