




CURSO	TIPO DE CURSO	DURACIÓN	CUPO MÁXIMO	OBJETIVO
 Fomentar el entusiasmo del cliente	E-learning	1 hrs.	1 pax.	El participante conocerá cómo preparar un plan orientado a generar entusiasmo en el cliente, a medirlo y administrarlo.
 Pasos para la preparación de la venta	E-learning	1 hrs.	1 pax.	El participante será capaz de preparar el proceso de venta considerando los aspectos personales, emocionales y técnicos para lograr que su presentación sea un éxito.
 Herramientas y proceso de la venta consultiva	Presencial	24 hrs.	20 pax.	Entrenar a los vendedores a usar sólidos principio de las ciencias de la conducta a fin de que desarrollen sus habilidades de interacción con la gente (habilidades interpersonales que todo vendedor debe poseer si desea influir y persuadir a una gran variedad de prospectos y compradores.