

# LA COMUNICACIÓN Y EL LENGUAJE NO VERBAL PARA EL ÉXITO DE LA VENTA (EN EL SECTOR COMERCIO)

5  
HORAS

## DESCRIPCIÓN

---

En este curso estudiaremos los elementos que intervienen en el proceso de la Entrevista Comercial, y veremos las herramientas para prepararnos personalmente para afrontar con éxito el desarrollo de la actividad comercial, y específicamente de la entrevista comercial.

## OBJETIVOS

---

Presentarse ante un potencial cliente. Dominar las distintas técnicas que facilitan el éxito en una entrevista comercial.

## CONTENIDOS

---

UNIDAD 1: EL PROCESO DE LA VENTA Y LA COMUNICACIÓN

UNIDAD 2: ESTRUCTURA DE LA COMUNICACIÓN

UNIDAD 3: PREPARACIÓN DE LA VENTA

UNIDAD 4: LA VENTA

UNIDAD 5: LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

UNIDAD 6: LA MIRADA

UNIDAD 7: LOS GESTOS Y POSTURAS

UNIDAD 8: LA VOZ

UNIDAD 9: COMUNICACIÓN VERBAL: LA PRIMERA IMPRESIÓN

UNIDAD 10: RECOMENDACIONES PARA LA PRESENTACIÓN

UNIDAD 11: LA DETECCIÓN DE NECESIDADES

UNIDAD 12: LAS PREGUNTAS

UNIDAD 13: LA ESCUCHA ACTIVA

UNIDAD 14: ACTIVIDAD “LA ESCUCHA ACTIVA”

UNIDAD 15: LA EMPATÍA

UNIDAD 16: SINTONÍA EMOCIONAL

UNIDAD 17: HABILIDADES COMO EMISORES

UNIDAD 18: HABILIDADES COMO RECEPTORES

UNIDAD 19: BARRERAS EN LA COMUNICACIÓN