

AGENTE COMERCIAL

OBJETIVOS

- Ampliar los conocimientos del alumno acerca de la ocupación de agente comercial.
- Adquirir los conocimientos necesarios para promover, negociar y concretar operaciones mercantiles.
- Conocer aquellas técnicas de comunicación que facilitan la labor del agente comercial.
- Aprender los aspectos básicos sobre los métodos de ventas y la negociación.
- Conocer el marco jurídico de la venta y la normativa comunitaria.

CONTENIDOS

Comportamientos de compra y venta: el comprador, el vendedor. Nociones de psicología aplicada a la venta. La comunicación. Técnicas comunicación aplicables a la actividad empresarial y comercial. Metodología de conocimiento de los productos. Metodología de conocimiento de los clientes. Métodos de venta. La venta y la negociación. Marco jurídico de la venta y normativa comunitaria.