

# Paraninfo

## UF2395 - Red de ventas y presentación de productos y servicios



**Editorial:** Paraninfo

**Autor:** ENRIQUE GARCÍA PRADO

**Clasificación:** Certificados Profesionales > Comercio y Marketing

**Tamaño:** 17 x 24 cm.

**Páginas:** 98

**ISBN 13:** 9788428334686

**ISBN 10:** 8428334684

**Precio sin IVA:** \$12138.00

**Precio con IVA:** \$12138.00

**Fecha publicación:** 22/07/2016

### Sinopsis

Es fundamental que la empresa tenga presente la importancia de su red de ventas para la consecución de los objetivos comerciales, y para ello las personas integrantes deben encontrarse motivadas desde el punto de vista económico y psicológico.

En este libro aprenderemos a determinar el estilo de liderazgo y motivación a adoptar en las relaciones con la red de ventas, analizando las argumentaciones y objeciones de venta de distintos tipos de productos y servicios. Además, veremos cómo realizar presentaciones de distintos productos aplicando técnicas de comunicación verbal y no verbal adecuadas, y utilizando en su caso aplicaciones informáticas de presentación. Cada capítulo se complementa con actividades prácticas y de autoevaluación, cuyas soluciones están disponibles en [www.paraninfo.es](http://www.paraninfo.es).

Los contenidos se corresponden fielmente con los de la *UF2395 Red de ventas y presentación de productos y servicios*, incardinada en el *MF2186\_3 Lanzamiento e implantación de productos y servicios*, perteneciente al certificado de profesionalidad *COMM0112 Gestión de marketing y comunicación*, regulado por el RD 614/2013, de 2 de agosto.

**Enrique García Prado** trabaja como docente en el ámbito de la formación ocupacional y continua.

### Índice

#### 1. Gestión y motivación de la red de ventas

1.1. Red de ventas

1.2. Estilos de liderazgo y persuasión aplicables a la red de ventas

1.3. Técnicas de motivación a vendedores

1.4. Formación a vendedores y prescriptores

CUESTIONARIO

ACTIVIDADES PRÁCTICAS

**2. Presentación y venta de productos y servicios**

2.1. Proceso de venta

2.2. Argumentarios de ventas

2.3. Técnicas de presentación de productos y servicio a la red de venta propia y ajena

CUESTIONARIO

ACTIVIDADES PRÁCTICAS

Ediciones Paraninfo S.A. Calle Velázquez no. 31, 3º. Derecha, 28001 Madrid (España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax (34) 91 445 62 18

[email protected] [www.paraninfo.es](http://www.paraninfo.es)