

TÈCNiques DE VENDA (2n GS TÈCNIC EN GESTIÓ DE VENDES I ESPAIS COMERCIALS)

assignatura en anglès 

Definir els argumentaris de venda i les línies d'actuació comercial, analitzant la informació procedent dels clients, la xarxa de vendes, el briefing del producte i el sistema d'informació de mercats, per elaborar el pla de vendes.