

TÉCNICAS DE VENTA Y FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

- 1. EL CLIENTE. MOTIVOS DE COMPRA.**
- 2. PERFIL Y FUNCIONES DEL VENDEDOR.**
- 3. COMUNICACIÓN EN VENTAS.**
- 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.**
- 5. FASES DE LA VENTA.**
- 6. TRATAMIENTO DE OBJECIONES.**
- 7. CIERRE DE LAS VENTAS.**
- 8. ACUERDOS COMERCIALES Y CONTRATOS.**
- 9. SERVICIO POST-VENTA.**
- 10. VENTA DE SERVICIOS.**
- 11. PRINCIPIOS BÁSICOS PARA LA GESTIÓN DE CLIENTES.**
- 12. EL MANUAL DE VENTAS.**
- 13. CONCEPTOS PRELIMINARES. LOS ESTADOS FINANCIEROS**
- 14. ANÁLISIS DE SOLIDEZ PATRIMONIAL, SOLVENCIA DE CAPACIDAD Y SOLVENCIA DE PUNTUALIDAD**
- 15. EL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS. EL RIESGO ECONÓMICO**
- 16. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD**
- 17. ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ**
- 18. OPERACIONES FINANCIERAS**
- 19. ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE INVERSIONES**
- 20. EL COSTE DEL CAPITAL**