

Escaparatismo y gestión del punto de venta	HORAS
<ol style="list-style-type: none">1. Tipos de compras realizadas por los clientes.2. Como generar confianza en el cliente3. Técnicas de argumentación4. La propuesta de valor5. El cierre de la venta6. La animación del Punto de Venta7. La promoción de ventas8. Escaparatismo9. Atención al cliente10. El servicio al cliente11. Comportamiento del consumidor en el punto de venta12. Principales instrumentos de conocimiento del consumidor13. Gestión de compras14. El control de caja15. Gestión de los recursos humanos en el punto de venta	100