

Técnicas de venta

Área: Habilidades directivas

Horas: 20

Objetivos

- Al realizar este curso, el alumno adquirirá las siguientes habilidades y conocimientos: Qué son el marketing y el merchandising, cuáles son funciones y cómo influyen en las diferentes modalidades de venta.
- Identificar cuáles son los perfiles adecuados de un buen vendedor, su formación, aptitudes y actitudes.
- La preparación necesaria para afrontar eficazmente una negociación de ventas, la detección de necesidades del cliente, las técnicas de argumentación y la superación de objeciones.
- Identificar los distintos tipos de clientes, cómo atenderles y cuáles son sus motivaciones.
- Utilizar una correcta comunicación comercial y las técnicas más útiles de comunicación con el cliente.
- Cómo cerrar una venta y cómo se fideliza a los clientes.

Contenidos

- Marketing y merchandising
- El vendedor: formación y personalidad
- Las fases técnicas del proceso de venta(1ª Parte)
- Las fases técnicas del proceso de venta(2ª Parte)
- La venta en la actualidad
- Las principales técnicas de venta (1ª Parte): la apertura del proceso de venta. El interés del cliente
- Las principales técnicas de venta (2ª Parte): La detección de las necesidades del cliente
- Las principales técnicas de venta (3ª Parte): La argumentación y el cierre de la venta

