



# Habilidades de venta

Formación online • 50 horas de duración

**2 créditos ECTS**

x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

# CARACTERÍSTICAS

X X X X X X X

Avalado y reconocido por:



Confederación Española de Comercio

## Objetivos principales del curso

Aprende a identificar las diferentes técnicas necesarias para la venta en el comercio y la mejor manera de aplicarlas. También a diferenciar los tipos de clientes que se puede encontrar, desarrollar sus propios planes comerciales, crear sus propias técnicas de persuasión, estudiar los aspectos psicológicos que motivan a el/la consumidor/a en la compra, y hacer de un/a cliente/a ocasional, un posible cliente/a fijo.



### 50 horas • 2 créditos ECTS

Válidos en concursos-oposición, traslados, bolsas de contratación, oposiciones y plazas interinas.

### Doble titulación:

- Diploma de Aprovechamiento de Femxa avalado y reconocido por la CEC (Confederación Española de Comercio).
- Título certificado por la Universidad Nebrija\*

### Formación de calidad:

Metodología 100% online y tutor especializado.



X X X X X X X

### Formación online (bonificable hasta el 100%)

X X X X X X

\* Enseñanzas que no conducen a la obtención de un título con valor oficial.



# TEMARIO

x x x x x

¿Qué **aprenderás**  
con nosotros?

## 1 EL ENTORNO COMERCIAL.

- Introducción
- El vendedor.
- El cliente.

## 2 VARIABLES PSICOLÓGICAS DEL CONSUMIDOR.

- Psicología de la venta.
- Motivaciones de compra de los clientes.

## 3 LA COMPRA, TOMA DE DECISIONES DEL CLIENTE.

- La compra, la toma de decisiones del cliente.
- Detección de necesidades y expectativas del cliente.

## 4 EL VENDEDOR Y LA ACCIÓN SOBRE EL OTRO: PERSUADIR Y CONVENCER.

- El vendedor y la acción sobre el otro: persuadir y convencer.
- La entrevista comercial.

## 5 LA COMUNICACIÓN.

- La comunicación.
- Dificultades de la comunicación.
- Los niveles de la comunicación.
- Actitudes y técnicas favorecedoras de la comunicación.
- Conclusión.

## 6 GENERACIÓN DE CONFIANZA.

- Generación de confianza.

## 7 TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN.

- Conceptos a tener en cuenta en una venta eficaz.
- Teorías sobre la realización de la venta.
- Fases.
- Técnicas para la elaboración del argumentario de venta.

## 8 LA PROPUESTA DE VALOR.

- Análisis de la competencia.
- Liderar la negociación.
- Desarrollo de la negociación.
- Diferencia entre competición-cooperación.
- Posición ganar-ganar.
- Ser creativo en las alternativas.
- Los criterios de un acuerdo eficaz.

## 9 PROCESO DE VENTA.

- Preparación de la visita.
- Etapas de la venta y la negociación comercial.
- Cierre de la venta.
- Seguimiento de la venta.

## 10 MERCHANDISING Y MARKETING.

- Merchandising.
- Disposición del punto de venta.
- Marketing de guerrilla.
- El marketing viral.



## 100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que los alumnos adquieran un nivel de conocimiento adecuado a su ocupación profesional. Ofrecemos un nivel alto de interactividad, siguiendo un plan de trabajo totalmente **individualizado**, con un **seguimiento y evaluación, acceso a contenidos 24 horas y ejercicios** que facilitan y amenizan el aprendizaje.

Una vez matriculado, el alumno recibirá las claves de acceso al **Campus Virtual** del curso para que, desde ese momento, pueda acceder cuando quiera (24 horas al día) en función de su disponibilidad horaria, y desde cualquier PC. Solo necesita conexión a Internet.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con responsabilidades personales y laborales de los estudiantes.

## ¿Qué ventajas tiene la formación online?:



**Fácil de utilizar:** no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online orienta paso a paso en todo el proceso de formación.



**Tutor personal:** se pueden resolver las dudas en directo en horario de tutorías o consultar con un tutor personal a través de e-mail.



**Desde cualquier dispositivo:** sin desplazamientos. Con las claves de acceso se puede acceder al curso desde cualquier dispositivo.



**Videos y herramientas multimedia:** Foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



**Disponible las 24 horas:** se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



**Contenido descargable:** el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



**Soporte técnico:** un equipo de soporte informático estará disponible para cualquier incidencia.



**Tutorías telefónicas:** el tutor estará disponible telefónicamente.

X X X X X X X X X X X

X X X X X X X X X X X

X X X X X X X X X X X

X X X X X X X X X X X

X X X X X X X X X X X

X X X X X X X X X X X

X X X X X X X X X X X

X X X X X X X X X X X

X X X X X X X X X X X

X X X X X X X X X X X

femxa

CENTRO COLABORADOR



UNIVERSIDAD NEBRIJA



T. 986 493 464 | [info@grupofemxa.es](mailto:info@grupofemxa.es) | [www.grupofemxa.es](http://www.grupofemxa.es)

Grupo Femxa es una marca registrada por Grupo Femxa Formación y Empleo S.L.. Asimismo, es una marca usada bajo licencia por Femxa Formación S.L.U., Adquiereo Servicios Integrados S.L., Centro de Estudios Activa Formación S.L.U., Nred Soluciones Formativas S.L.U., Learning and Support Services S.L.U. y FollowUp & Control S.L.U.