Habilidades de venta

Formación online • 50 horas de duración 2 créditos ECTS







CARACTERÍSTICAS

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.



Formación online (bonificable hasta el 100%)



- 1 EL ENTORNO COMERCIAL.
 - Introducción
 - El vendedor.
 - Fl cliente.
- 2 VARIABLES PSICOLÓGICAS DEL CONSUMIDOR.
 - Psicología de la venta.
 - Motivaciones de compra de los clientes.
- **13** 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.

- **GENERACIÓN DE CONFIANZA.**
 - Generación de confianza.
- **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.

METODOLOGÍA



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.



Vídeos 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.

















