

Programa formativo

COMERCIO Y MARKETING



Técnicas de venta

Duración: 30 horas



Grupo Glorieta

Grupo Glorieta garantiza toda la formación impartida y la gestión de bonificaciones que realiza como entidad organizadora.

Objetivos

- Facilitar a personas que estén interesadas en desarrollar su carrera profesional en el área comercial los conocimientos, destrezas y actitudes requeridos para poder desempeñar las tareas propias del profesional de ventas.
- Conocer aspectos básicos en el sector de las ventas como el concepto de producto y los distintos tipos de venta.
- Aprender las habilidades básicas necesarias para ser un buen vendedor.
- Identificar a los distintos tipos de clientes y detectar sus necesidades.
- Desarrollar técnicas de comunicación que ayuden al vendedor en el proceso de venta.
- Conocer cuáles son las etapas por las que pasa cualquier proceso de venta.

Contenidos

1. Introducción a la venta

- 1.1. El producto.
- 1.2. Tipos de venta.

2. El vendedor

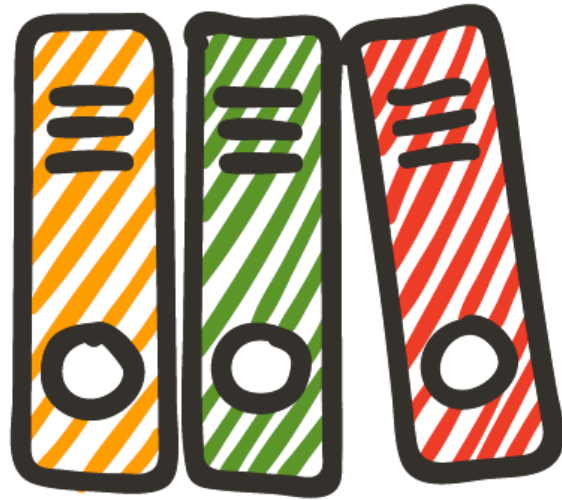
- 2.1. Tipos de vendedores.
- 2.2. Actividades del vendedor.
- 2.3. Características del buen vendedor.
- 2.4. Formación del vendedor.

3. El cliente

- 3.1. Clasificación de las necesidades.
- 3.2. Hábitos y comportamiento del consumidor.
- 3.3. El proceso de decisión de compra.
- 3.4. Observación y clasificación del cliente.

4. El proceso de ventas

- 4.1. Planificación de la venta.
- 4.2. Desarrollo de la venta.
- 4.3. Cierre de la venta.
- 4.4. Después de la venta.



ACCESO AL CATÁLOGO GENERAL DE CURSOS

Para más información:



Grupo Glorieta

965 789 115

www.grupoglorieta.com

fcontinua@grupoglorieta.com