

TÉCNICAS DE VENTAS EN TIENDAS DE DIETÉTICA Y FARMACIA



ONLINE



Duración: 30 H

Horas presenciales: 0 H

Horas online: 30 H



Familia: COMERCIO Y MARKETING
Área: GENERAL PRL



Objetivos:

No se vende más el mejor producto o servicio, sino el que mejor se sabe vender. Esta máxima, en el mundo de la venta, es simplemente una realidad. Por un pequeño error se puede escapar una venta, de ahí la importancia de conocer las técnicas que dentro del marketing se dirigen a conseguir cerrar una venta. Este curso eminentemente práctico, nos descubre todos los aspectos que un profesional de la venta debe dominar desde la planificación, comunicación, el contacto, la presentación, etc., hasta como superar las objeciones o impedimentos que surgen en el proceso de venta. ¿El cliente es lo más importante? Sin duda, un buen eslogan que, de una forma u otra, muchas empresas lo expresan en sus mensajes publicitarios. Pero ¿del dicho al hecho? ¿Se está preparado técnicamente para realmente dar el mejor servicio a nuestros clientes? La respuesta está en este curso que le prepara para dotarle de mayor fluidez en las relaciones interpersonales, conocer mejor a cada tipo de clientes, corregir los fallos, atender las reclamaciones, etc. Un buen servicio a los clientes es hoy en día una ventaja competitiva que diferencia en el mercado



Contenidos:

- 1 La comunicación
- 2 La comunicación oral y no verbal
- 3 Qué significa atención al cliente
- 4 Tipos de servicios
- 5 Fases del servicio al cliente
- 6 El producto
- 7 El perfil del vendedor
- 8 Errores más frecuentes de los vendedores
- 9 Tipos de clientes
- 10 Cara a cara con el cliente
- 11 El cliente difícil
- 12 Motivaciones del
- 13 Motivaciones del cliente para comprar II
- 14 La venta como proceso
- 15 Características y hábitos del consumidor habitual

16 Tipología de la venta
17 Técnicas de ventas
18 Promoción
19 Las objeciones
20 Técnicas frente a objeciones