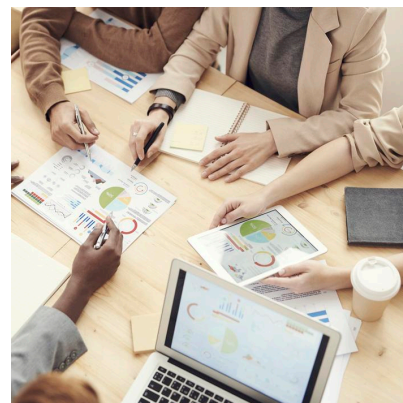









EL PROCESO DE VENTA



	ONLINE		
	Duración: 25 H	Horas presenciales: 0 H	Horas online: 25 H
	Familia: COMERCIO Y MARKETING Área: NO PRL		
	Dirigido a: Trabajadores, personas desempleadas, autónomos, personal de dirección, etc. que deseen adquirir, mejorar o afianzar los conocimientos teórico-prácticos relacionados con su puesto de trabajo o su pasada, presenta o futura trayectoria laboral, con una formación académica acorde con las exigencias requeridas para realizar la acción formativa con aprovechamiento.		
	Objetivos: - CONOCER LAS TÉCNICAS COMERCIALES Y DE COMUNICACIÓN QUE DEBEN UTILIZAR EN LOS PROCESOS DE VENTA, DESDE LA PREPARACIÓN DEL CONTACTO INICIAL HASTA LA CONSOLIDACIÓN DE LA VENTA. - APRENDER A ANALIZAR EL EQUIPO HUMANO DE VENTAS Y LOS PERFILES DE SUS INTEGRANTES, DESDE EL DIRECTOR COMERCIAL HASTA LOS VENDEDORES. - CONOCER LAS PAUTAS QUE DEBEN SEGUIRSE PARA REALIZAR CORRECTAMENTE EL PROCESO DE LA VENTA, ACTUALIZANDO LOS CONOCIMIENTOS DE LOS EMPLEADOS SOBRE ESTE TIPO DE TÉCNICAS. - ADQUIRIR LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA AFRONTAR CON ÉXITO LAS NUEVAS EXIGENCIAS QUE IMPONEN LOS CLIENTES, QUE NO SÓLO DEMANDAN UN PRODUCTO O SERVICIO DE CALIDAD, SINO ADEMÁS EXIGEN SOLUCIONES, COMODIDAD, EFICACIA, MEJORES SERVICIOS DE POSVENTA, MAYOR FIABILIDAD TÉCNICA, ETC.		
	Metodología: Metodología basada en la realización de la formación a través de una plataforma de teleformación o e-learning, permitiendo al alumna interactuar con el tutor/a, a través de tutorías personalizadas y otras herramientas como chat, foros, etc., desde un desarrollo planificado y sistematizado de la acción formativa, permitiendo al alumno realizar la formación desde cualquier lugar y a en todas las franjas horarias, evitando así desplazamientos pudiendo conciliar vida familiar y laboral. El contenido se basa en paquetes SCORM, vídeos, actividades, exámenes, etc.		
	Contenidos: TEMA 1. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL Y EL PROCESO DE VENTA TEMA 2. EL PROCESO DE VENTA (I): FASE PREVIA Y DEMOSTRACIÓN TEMA 3. EL PROCESO DE VENTA (II): OBJECIONES Y CIERRE DE LA VENTA		

TEMA 4. EL SERVICIO POSVENTA
TEMA 5. LA DIRECCIÓN COMERCIAL DE VENTAS
TEMA 6. GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS