

TÉCNICAS DE VENTA Y PLANIFICACIÓN



	ONLINE		
	Duración: 30 H	Horas presenciales: 0 H	Horas online: 30 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, presente o futura trayectoria laboral, con una formación académica acorde con las exigencias requeridas para realizar la acción formativa con aprovechamiento.		
	Objetivos: A la finalización del curso el alumno será capaz de: - Adquirir los conocimientos fundamentales para un adecuado acercamiento al cliente, a través de la teoría y la práctica, - Comprender el proceso completo de ventas, el cierre y el tratamiento de quejas y reclamaciones. - Adquirir una visión global de la venta que ayudará a mejorar la participación del vendedor en ella.		
	Metodología: Metodología basada en la realización de la formación a través de una plataforma de teleformación o e-learning, permitiendo al alumno 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: 1. EL VENDEDOR Y SUS CUALIDADES. 2. EL CONSUMIDOR Y SU COMPORTAMIENTO. 3. LA VENTA Y LA PRESENTACIÓN. 4. LA SONRISA Y LA INFLUENCIA DE LOS VEINTE PRIMEROS SEGUNDOS. 5. LA TÉCNICA DE LA PREGUNTA. 6. LA COMPRESIÓN. 7. EL ARTE DE ESCUCHAR. 8. LA OFERTA Y LA DEMOSTRACIÓN. 9. ARGUMENTAR ES VENDER.		

10. OBJECIONES Y EXCUSAS.
11. LA CONCLUSIÓN EN LA VENTA.
12. ACTITUD ANTE LAS CRÍTICAS Y LAS RECLAMACIONES.