

Técnicas de venta

Horas

30

Acerca de este curso

Cod: 11591IN

UNIDAD 1. Introducción a la venta

El producto.

Tipos de venta.

UNIDAD 2. El vendedor

Tipos de vendedores.

Actividades del vendedor.

Características del buen vendedor.

Formación del vendedor.

UNIDAD 3. El cliente

Clasificación de las necesidades.

Hábitos y comportamiento del consumidor.

El proceso de decisión de compra.

Observación y clasificación del cliente.

UNIDAD 4. El proceso de ventas

Planificación de la venta.

Desarrollo de la venta.

Cierre de la venta.

Después de la venta.

¿Qué aprenderás?

- 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.