

Técnicas de Comunicación en la Venta

A distancia | 80 h



TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EN LA VENTA

El curso de **Técnicas de comunicación en la venta** dota a los trabajadores de la formación necesaria que les capacite y prepare para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades, por un lado de programación con el fin de que los trabajadores adquieran los conocimientos necesarios para realizar una correcta y adecuada organización del trabajo y por otro lado, de dirección, ya que los encargados de organizar el trabajo deben tener una correcta formación en la materia con el fin de maximizar los recursos, tanto materiales como humanos, de que dispone la empresa.

En Verticetraining entendemos que la formación debe ser continuada para todos los ámbitos profesionales, y por ello ponemos a disposición de nuestros alumnos unos contenidos perfectamente estructurados.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a distancia con apoyo on line. El alumno contará con un temario actual y completo, además de un acompañamiento constante en sus progresos a través de un sistema de tutorías (vía telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos.

La calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

OBJETIVOS:

Formar a los trabajadores en diversos aspectos que le habiliten para el desarrollo de funciones relacionadas con las ventas y la comunicación empresarial.

Dotar a los trabajadores de los conocimientos necesarios para poder llegar a cubrir las necesidades de los clientes, llevando a cabo un proceso de venta de calidad.

Dar a conocer las pautas que deben seguirse para realizar correctamente el proceso de comunicación en la venta, actualizando los conocimientos de los empleados sobre este tipo de técnicas.

Dotar de las técnicas de comunicación necesarias para mantener una relación eficaz en el proceso de venta, proporcionando las técnicas comerciales que deben utilizar en el mismo. Dotar de los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de los clientes como principal motivación hacia la compra.

Proporcionar las técnicas específicas para llevar a buen término cada una de las etapas de la venta, desde la preparación del contacto inicial hasta la consolidación de la venta, así como la resolución de las objeciones de los clientes.

Analizar el equipo humano de ventas, y los perfiles de sus integrantes: director, comercial y vendedores.

PROGRAMA:

BLOQUE I

LA COMUNICACIÓN COMERCIAL

TEMA 1. El concepto de venta y la comunicación empresarial

- 1.1. La venta empresarial como actividad de marketing
- 1.2. La venta como proceso
- 1.3. El equipo y el director de ventas
- 1.4. La comunicación interpersonal
- 1.5. La comunicación externa empresarial

TEMA 2. Identificar las necesidades del cliente (I)

- 2.1. Influencias en el comportamiento del consumidor
- 2.2. Las necesidades de los clientes
- 2.3. Tipos de clientes
- 2.4. Influencias sociales en el comportamiento del cliente
- 2.5. Las percepciones del consumidor
- 2.6. Los motivos de compra

TEMA 3. Identificar las necesidades del cliente (II)

- 3.1. El cliente ante los mercados masivos
- 3.2. Motivaciones en las compras entre empresas
- 3.3. La identificación de las necesidades en los productos
- 3.4. La oferta del producto por el vendedor

TEMA 4. Las cualidades del vendedor

- 4.1. El vendedor como comunicador
- 4.2. Estrategias para crear al vendedor
- 4.3. La escucha activa en el vendedor
- 4.4. El perfil del vendedor
- 4.5. Capacidades ante la venta

BLOQUE II

EL PROCESO DE VENTA

TEMA 1. La comunicación comercial y el proceso de venta

- 1.1. El concepto de venta y la comunicación empresarial
- 1.2. La identificación de las necesidades del cliente
- 1.3. Las cualidades del vendedor
- 1.4. Fases en el proceso de venta

TEMA 2. El proceso de venta (I): Fase previa y demostración

- 2.1. Fase previa
- 2.2. La oferta del producto
- 2.3. La demostración
- 2.4. La negociación

TEMA 3. El proceso de venta (II): objeciones y cierre de la venta

- 3.1. La dificultad de las objeciones
- 3.2. El cierre de la venta

TEMA 4. El servicio posventa

- 4.1. El servicio al cliente
- 4.2. Gestión de quejas y reclamaciones
- 4.3. El seguimiento de la venta
- 4.4. La fidelización por la oferta

TEMA 5. La dirección comercial de ventas

- 5.1. La administración de ventas
- 5.2. La dirección de ventas
- 5.3. Actividades y dimensiones de la dirección comercial
- 5.4. La planificación estratégica de ventas
- 5.5. Organización del equipo de ventas
- 5.6. Selección del equipo de ventas
- 5.7. La contratación e integración de los vendedores
- 5.8. La formación en ventas

TEMA 6. Gestión comercial de ventas

- 6.1. El potencial de marketing
- 6.2. La previsión de ventas
- 6.3. Elaboración de presupuestos
- 6.4. Territorios de ventas
- 6.5. Cuotas de ventas
- 6.6. Valoración del rendimiento de ventas

PRECIO:

Si es trabajador asalariado de una empresa con centro de trabajo en España, consúltenos la posibilidad de **subvención 100% del curso**.

Si desea el curso de forma privada, como particular, el precio es de **336 €**.

DURACIÓN:

80 horas.

OBSERVACIONES:

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

DIPLOMA ACREDITATIVO:

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado que acredite la realización de **80** horas de curso.

INSCRIPCIÓN Y FORMAS DE PAGO:

Para matricularse deberá rellenar el formulario de matriculación que encuentra pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria o Ingreso en cuenta.-
- Cargo en cuenta.-
- Tarjeta de crédito.-

**Todos los envíos que se realicen fuera de la Península, tienen un gasto adicional.*



Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



Madrid: C/ Magallanes, 1 - 28015

Málaga: C/ Alonso de Palencia, 15
29007 - Málaga



Tlf: 902 500 378

Fax: 902 510 044



E-mail: informacion@verticetraining.com

Perteneciente a:

