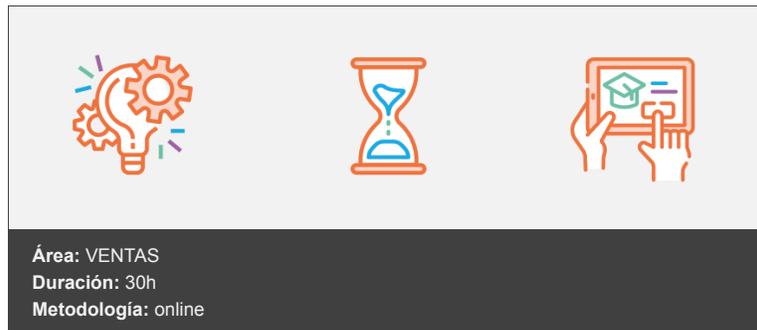


# criteria

## Técnicas de venta y planificación



### 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.

### Contenidos y estructura del curso

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 comprensión.
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.

### Metodología

En Criteria creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, videos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

### Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Criteria, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

---

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:  
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

