

criteria

Técnicas de venta



Área: VENTAS
Duración: 26h
Metodología: online

Objetivos

- Adquirir las claves del proceso de ventas para tener éxito en la actividad comercial.
- Identificar las fases que comprende el proceso de venta, analizando los factores clave en cada una de ellas.
- Conocer los estilos de comunicación válidos y eficaces en la relación con el cliente, identificando también aquellos no deseables.
- Aprender las recomendaciones básicas para formular preguntas, y argumentar de forma eficaz y resolver las objeciones.
- Ganar soltura y confianza en todas las etapas de la venta.
- Concienciarse de la importancia que el factor motivación tiene en el resultado final del proceso de venta.

Contenidos y estructura del curso

PRESENTACIÓN

MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN A LA VENTA

UNIDAD 1: ¿Cómo vendemos ahora?

UNIDAD 2: El perfil del vendedor.

MÓDULO 2: EL PROCESO DE LA VENTA

UNIDAD 1: Preparación y planificación del encuentro comercial.

UNIDAD 2: Contacto y acogida. Parte I

UNIDAD 3: Contacto y acogida. Parte II

UNIDAD 4: Contacto y acogida. Parte III

UNIDAD 5: Detección de necesidades y motivaciones de compra. Parte I.

UNIDAD 6: Detección de necesidades y motivaciones de compra. Parte II

UNIDAD 7: Detección de necesidades y motivaciones de compra. Parte III

UNIDAD 8: La Argumentación. Parte I

UNIDAD 9: La Argumentación. Parte II

UNIDAD 10: La Argumentación. Parte III

UNIDAD 11: El cierre de la venta. Parte I

UNIDAD 12: El cierre de la venta. Parte II

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, 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 Critería, 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

