

## COMT053PO HABILIDADES DE VENTA



**180,00 € - 250,00 €**

Este Curso COMT053PO HABILIDADES DE VENTA le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT053PO HABILIDADES DE VENTA el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y identificar las diferentes técnicas necesarias para la venta en el comercio y la mejor manera de aplicarlas. también diferenciar los tipos de clientes que se puede encontrar, desarrollar sus propios planes comerciales, crear sus propias técnicas de persuasión, estudiar los aspectos psicológicos que motivan a el/la consumidor/a en la compra, y hacer de un/a cliente/a ocasional, un posible cliente/a fijo.

**Categorías:** [Artes Gráficas](#), [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#) |

### INFORMACIÓN

**Duración**

[35 h](#)

|                             |                                  |
|-----------------------------|----------------------------------|
| <b>Modalidad</b>            | <a href="#">Online</a>           |
| <b>Docencia</b>             | TUTOR PERSONAL                   |
| <b>Prácticas</b>            | GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS |
| <b>Método de pago</b>       | FINANCIACIÓN SIN INTERESES       |
| <b>Centro de empleo</b>     | AGENCIA DE COLOCACIÓN            |
| <b>Formación acreditada</b> | CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE    |

## DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL ENTORNO COMERCIAL.

1. Introducción
2. El vendedor
3. El cliente

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. VARIABLES PSICOLÓGICAS DEL CONSUMIDOR.

1. Psicología de la venta
2. Motivaciones de compra de los clientes

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMPRA, TOMA DE DECISIONES DEL CLIENTE.

1. La compra, la toma de decisiones del cliente
2. Detección de necesidades y expectativas del cliente

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL VENDEDOR Y LA ACCIÓN SOBRE EL OTRO: PERSUADIR Y CONVENCER.

1. El vendedor y la acción sobre el otro: persuadir y convencer
2. La entrevista comercial

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMUNICACIÓN

1. La comunicación

2. Dificultades de la comunicación
3. Los niveles de la comunicación
4. Actitudes y técnicas favorecedoras de la comunicación
5. Conclusión

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. GENERACIÓN DE CONFIANZA.**

1. Generación de confianza

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN.**

1. Conceptos a tener en cuenta en una venta eficaz
2. Teorías sobre la realización de la venta
3. Fases
4. Técnicas para la elaboración del argumentario de venta

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA PROPUESTA DE VALOR.**

1. Análisis de la competencia
2. Liderar la negociación
3. Desarrollo de la negociación
4. Diferencia entre competición-cooperación
5. Posición ganar-ganar
6. Ser creativo en las alternativas
7. Los criterios de un acuerdo eficaz

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. PROCESO DE VENTA.**

1. Preparación de la visita
2. Etapas de la venta y la negociación comercial
3. Cierre de la venta
4. Seguimiento de la venta

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. MERCHANDISING Y MARKETING.**

1. Merchandising
2. Disposición del punto de venta
3. Marketing de guerrilla
4. El marketing viral

