

COMT092PO TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL BÁSICA



Avd/ Galaroza 12A, Of.20 21006 Huelva ☎ 959 830 780 / 640 798 742 ✉ info@inafe.es 🌐 inafe.es  **INAFE**

180,00 € - 250,00 €

Este Curso COMT092PO TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL BÁSICA le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT092PO TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL BÁSICA el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir los conocimientos relativos a las técnicas de venta personal, desde su inicio hasta el cierre de la venta, y a la negociación comercial en su proceso y desarrollo.

Categorías: [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Comercio y Marketing](#) |

INFORMACIÓN

Duración	60 h
Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL.

1. La venta y la comunicación empresarial.
2. Cualidades del vendedor.
3. - Conocer su estilo de venta. Autodiagnóstico para identificar su estilo de venta.
4. - Identificar las diferentes etapas del proceso de venta.
5. Concertación de visitas comerciales.
6. - Organizar las prioridades. Fijarse un objetivo alcanzable y ambicioso. Preparar y recopilar la información del cliente. Establecer los objetivos para la reunión.
7. - Contactar. Generar el deseo en el primer contacto. Generar confianza. Suscitar el interés.
8. - Conocer las necesidades del cliente. Descubrir y entender sus motivaciones reales. Utilizar las preguntas adecuadas. Adoptar una actitud de escucha auténtica y activa. La reformulación, la toma de notas y el silencio.
9. Demostración.
10. - Convencer sobre los beneficios de la oferta. Emplear los argumentos adecuados. Tener en cuenta las motivaciones del cliente y sus intereses.
11. - Presentar el precio de una manera atractiva. Responder con tacto a las objeciones del cliente. Preguntas de control para evaluar la aceptación del cliente.
12. Cierre de la venta.
13. - Detectar el momento oportuno para cerrar: "semáforos verdes".
14. - Utilizar las técnicas de cierre. Traducir los compromisos en un plan de acción en el tiempo.

Permanecer visible antes el cliente para encontrar nuevas oportunidades.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NEGOCIACIÓN COMERCIAL.

1. Conceptos básicos.
2. El negociador. Características y tipos.
3. Proceso de negociación.
4. - Factores inciden en las negociaciones.
5. - Estudio del cliente.
6. - Fijación de objetivos
7. Desarrollo. Estrategias y tácticas.
8. Documentación. Factores colaterales.

