

## COMT097PO TÉCNICAS DE PROCESO DE VENTA Y POSTVENTA



**180,00 € - 250,00 €**

Este Curso COMT097PO TÉCNICAS DE PROCESO DE VENTA Y POSTVENTA le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT097PO TÉCNICAS DE PROCESO DE VENTA Y POSTVENTA el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir los conocimientos elementales en cuanto al cliente, al vendedor y al proceso de venta y postventa, que permitan al trabajador desempeñar su labor de manera adecuada.

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

### INFORMACIÓN

<b>Duración</b>	<a href="#">20 h</a>
<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 VENDEDOR

1. Tipologías de comerciales.
2. El vendedor y la organización.
3. Ejemplos de organizaciones comerciales.
4. Funciones de un comercial.
5. Dirección de ventas.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CLIENTE

1. Las motivaciones humanas.
2. Procesos de motivación.
3. Motivaciones de consumo.
4. Relaciones con los clientes.
5. Tipos de clientes.
6. Productos y servicios.
7. - Ciclo de vida del producto.
8. - Beneficios del producto.
9. Técnicas de persuasión.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PREPARACIÓN DEL PROCESO DE VENTA

1. Preparación de la venta.
2. Organización de la Venta.
3. Técnicas de gestión de las ventas personales.
4. Toma de contacto en la venta.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA**

1. Problemas en la venta.
2. Argumentación en el proceso de venta.
3. Proceso de negociación.
4. Promociones y ofertas.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. CIERRE DEL PROCESO DE VENTA**

1. Finalización y cierre de la venta.
2. Seguimiento y proceso después de la venta.
3. Técnicas de negociación.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. SERVICIO POSVENTA**

1. Garantías.
2. Reclamaciones.
3. Servicio técnico.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMUNICACIÓN COMERCIAL**

1. El proceso de la comunicación.
2. - Emisor.
3. - Mensaje (Estructura, Código, Medio de transmisión).
4. - Receptor (Interpretación del mensaje, efecto).
5. - Retroalimentación.
6. Comunicación comercial.
7. - Características diferenciales.
8. - Principios de la comunicación empresarial.
9. - Fijación de objetivos.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 8. MÓDULO ESPECÍFICO SECTORIAL**

1. Características específicas y normativa en el sector concreto en el que se imparte esta especialidad.