

COMT10 TÉCNICAS DE VENTA EN EL COMERCIO



180,00 € - 250,00 €

Este curso de Técnicas de venta en el comercio le ofrece una formación especializada y le capacita para aplicar elementos de comunicación, habilidades comerciales y técnicas comerciales de venta en el comercio desde una perspectiva eminentemente práctica, identificando las distintas etapas por las que pasa un proceso de venta, e incluyendo el análisis de los retos que implica la venta en Internet.

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

INFORMACIÓN

Duración	50 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. COMUNICACIÓN, HABILIDADES Y TÉCNICAS DE VENTA.

1. El arte de vender en el comercio:
2. - ¿El vendedor nace o se hace?
3. - Importancia de la tríada conocimientos, habilidades, actitud
4. Elementos de la comunicación comercial aplicada
5. - Identificación y características de los elementos de la comunicación en el comercio: emisor, receptor, mensaje, canal, código y contexto
6. - Identificación de barreras en la comunicación en el comercio:
7. Físicas
8. Semánticas o lingüísticas
9. Psicológicas y actitudinales
10. Fisiológicas
11. Administrativas
12. Habilidades comerciales:
13. - Habilidades relacionadas con la comunicación verbal
14. - Habilidades relacionadas con la comunicación no verbal
15. Técnicas de venta en el comercio:
16. - Aplicación y características del modelo AIDA en el comercio
17. - Aplicación y características del modelo SPIN en el comercio

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ETAPAS DE LA VENTA Y RETOS EN EL USO DE LA RED

1. Etapas del proceso de venta en el comercio:
2. - Preparación de la venta
3. - Toma de contacto con el cliente
4. - Detección de necesidades
5. - Argumentación para la venta

6. - Tratamiento de las objeciones
7. - Cierre de ventas
8. - Servicio post-venta en el comercio
9. Técnicas de fidelización de clientes en el comercio:
10. - Programas de descuento y promociones
11. - Recompensas más allá de la compra
12. - Aplicación de la “gamificación” en el comercio
13. - Suscripciones
14. - Otras técnicas de fidelización en el comercio
15. Retos de la venta en internet:
16. - Nuevos retos de la era 2.0 y evolución hacia 3.0
17. - Captación de clientes a través de la red
18. - Ventajas competitivas respecto de la competencia
19. - Factores relevantes de la venta online: innovación, precios, logística, formas de pago, confianza, reclamaciones...
20. - Análisis de resultados