

CURSO SUPERIOR DE DEPENDIENTE DE COMERCIO (ONLINE)



350,00 € - 425,00 €

Este curso, dirigido a dependientes de comercio, tanto de pequeñas como medianas y grandes empresas del sector comercial, tiene por objetivo capacitar al/la alumno/a en el dominio de las técnicas y actitudes que permiten acoger, atender y vender directamente al/la cliente productos que no precisan una manipulación específica, así como mostrar las pautas de aprovisionamiento y mantenimiento operativo del punto de venta para una adecuada gestión del establecimiento comercial.n

Categorías: [Comercio](#) [Gestión de Compras y Control de Almacén](#), [Cursos online](#) |

INFORMACIÓN

Duración	250 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
Precio	Particular, Empresa

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

TEMA 1. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN
 El proceso de comunicación
 Elementos de la comunicación
 Dificultades de la comunicación
 Estructura del mensaje
 Niveles de la comunicación comercial
 Estrategias para mejorar la comunicación
 La comunicación comercial y publicitaria
 TEMA 2. HABILIDADES SOCIALES Y COMUNICACIÓN NO VERBAL
 ¿Qué son las habilidades sociales?
 Escucha activa
 ¿Qué es la comunicación no verbal?
 Componentes de la comunicación no verbal
 TEMA 3. COMPORTAMIENTO DE VENTA
 El vendedor
 Tipos de vendedores
 Características del buen vendedor
 Cómo tener éxito en las ventas
 Actividades del vendedor
 Nociones de Psicología aplicada a la venta.
 TEMA 4. COMPORTAMIENTO DE COMPRA
 Consumidor
 Comportamiento del consumidor
 Necesidades del consumidor
 Tipos de consumidores
 Análisis del comportamiento del consumidor
 Factores de influencia en la conducta del consumidor
 Modelos del comportamiento del consumidor
 TEMA 5. TÉCNICAS DE VENTA
 Introducción
 Tipos de ventas aplicadas al dependiente de comercio
 Técnicas de venta
 Metodología que debe seguir el vendedor
 Cómo captar la atención
 Argumentación
 Contra objeciones
 Demostración
 Negociación
 Cierre de la venta
 TEMA 6. GESTIÓN DE STOCKS
 Los inventarios
 Métodos de gestión de inventarios
 Métodos de gestión de stocks
 Modelos de gestión de stocks
 TEMA 7. ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA
 Merchandising
 Condiciones ambientales
 Captación de clientes
 Diseño interior
 Situación de las secciones
 Zonas y puntos de venta fríos y calientes
 Animación
 TEMA 8. TRATAMIENTO DE QUEJAS, DUDAS, RECLAMACIONES Y OBJECIONES
 Introducción
 ¿Por qué surgen las reclamaciones?
 Directrices en el tratamiento de quejas y objeciones
 ¿Qué hacer ante el cliente?
 ¿Qué no hacer ante el cliente?
 Actitud ante las quejas y las reclamaciones
 Tratamiento de dudas y objeciones
 TEMA 9. SEGURIDAD E HIGIENE
 Seguridad
 Primeros auxilios
 Higiene y calidad en el ambiente
 Métodos de conservación y manipulación de productos
 Normativa de seguridad e higiene