



Técnicas de venta

Sku: 11591IN

Horas: 30

OBJETIVOS

-Facilitar a personas que estén interesadas en desarrollar su carrera profesional en el área comercial los conocimientos, destrezas y actitudes requeridos para poder desempeñar las tareas propias del profesional de ventas. - Conocer aspectos básicos en el sector de las ventas como el concepto de producto y los distintos tipos de venta. - Aprender las habilidades básicas necesarias para ser un buen vendedor. - Identificar a los distintos tipos de clientes y detectar sus necesidades. - Desarrollar técnicas de comunicación que ayuden al vendedor en el proceso de venta. - Conocer cuáles son las etapas por las que pasa cualquier proceso de venta.

CONTENIDOS

UNIDAD 1. Introducción a la venta El producto. Tipos de venta. **UNIDAD 2. El vendedor** Tipos de vendedores. Actividades del vendedor. Características del buen vendedor. Formación del vendedor. **UNIDAD 3. El cliente** Clasificación de las necesidades. Hábitos y comportamiento del consumidor. El proceso de decisión de compra. Observación y clasificación del cliente. **UNIDAD 4. El proceso de ventas** Planificación de la venta. Desarrollo de la venta. Cierre de la venta. Después de la venta.