



## Técnicas de ventas en el comercio



Teleformación



50 Horas



100%  
Subvencionado

Con este **curso gratuito de Técnicas de ventas en Comercio**, 100% subvencionado por la **Junta de Extremadura y SEXPE**, aprenderás los procesos necesarios para cerrar ventas en el sector comercio. Esta formación te permitirá conocer mejor a tus clientes y conseguir mejorar tus ventas.

*“Learn different, learn with us.”*



- Aplicar elementos de comunicación, habilidades y técnicas comerciales de venta desde una perspectiva eminentemente práctica
- Identificar las distintas etapas por las que pasa un proceso de venta aplicado al comercio de una forma práctica, incluyendo el análisis de los retos que implica la venta en internet.



## Contenidos (COMM031PO):

### Módulo nº 1 COMUNICACIÓN, HABILIDADES Y TÉCNICAS DE VENTA.

1.-El arte de vender en el comercio:

1.1.-¿El vendedor nace o se hace?

1.2.-Importancia de la tríada conocimientos, habilidades, actitud

2.-Elementos de la comunicación comercial aplicada

2.1.-Identificación y características de los elementos de la comunicación en el comercio: emisor, receptor, mensaje, canal, código y contexto

2.2.-Identificación de barreras en la comunicación en el comercio:

3.-Habilidades comerciales:

3.1.-Habilidades relacionadas con la comunicación verbal

3.2.-Habilidades relacionadas con la comunicación no verbal

4.-Técnicas de venta en el comercio:

4.1.-Aplicación y características del modelo AIDA en el comercio

4.2.-Aplicación y características del modelo SPIN en el comercio

### Módulo nº 2 ETAPAS DE LA VENTA Y RETOS EN EL USO DE LA RED

1.-Etapas del proceso de venta en el comercio:

1.1.-Preparación de la venta

1.2.-Toma de contacto con el cliente

1.3.-Detección de necesidades

1.4.-Argumentación para la venta

2.-Técnicas de fidelización de clientes en el comercio:

2.1.-Programas de descuento y promociones

2.2.-Recompensas más allá de la compra

2.3.-Aplicación de la “gamificación” en el comercio

2.4.-Suscripciones

2.5.-Otras técnicas de fidelización en el comercio

3.-Retos de la venta en internet:

3.1.-Nuevos retos de la era 2.0 y evolución hacia 3.0

3.2.-Captación de clientes a través de la red

3.3.-Ventajas competitivas respecto de la competencia

3.3.-Factores relevantes de la venta online: innovación, precios, logística, formas de pago, confianza, reclamaciones.

3.2.-Análisis de resultados



## Requisitos para realizar el Curso

El curso está 100% subvencionado (**gratuito**) para **trabajadores por cuenta propia de Extremadura (autónomos)** o **trabajadores por cuenta ajena de Extremadura** de los sectores:

- **Comercio y marketing**
- **Economía social:** cooperativas, fundaciones, sociedades laborales, etc.

Tendrán preferencia en la realización del curso:

Trabajadores de pequeñas y medianas empresas (**PYMES**), mujeres, afectados y víctimas del terrorismo y de la violencia de género, mayores de 45 años, trabajadores con baja cualificación y personas con discapacidad y trabajadores en ERTE.

Se admiten desempleados.

Realizando con éxito el curso, conseguirás un **diploma acreditativo** de la realización del curso.

**¡Contacta con nosotros y te informaremos!**



955 10 01 25



627 85 76 96



[hola@miscursosyformacion.com](mailto:hola@miscursosyformacion.com)