TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL BÁSICA

Teleformación

60 Horas

100% Subvencionado

Desarrolla habilidades clave para dominar las técnicas de venta personal y la negociación comercial. Aprende a captar necesidades, presentar propuestas convincentes y cerrar acuerdos exitosos. Descubre estrategias y herramientas prácticas para destacar en el mundo de las ventas y construir relaciones comerciales efectivas.

¡Tu camino hacia el éxito comienza aquí!

"Learn different, learn with us."

Adquirir los conocimientos relativos a las técnicas de venta personal, desde su inicio hasta el cierre de la venta, y a la negociación comercial en su proceso y desarrollo.

Contenidos (COMT092PO)

1. TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL.
   - 1.1. La venta y la comunicación empresarial.
   - 1.2. Cualidades del vendedor.
     - 1.2.1. Conocer su estilo de venta. Autodiagnóstico para identificar su estilo de venta.
     - 1.2.2. Identificar las diferentes etapas del proceso de venta.
   - 1.3. Concertación de visitas comerciales.
     - 1.3.1. Organizar las prioridades. Fijarse un objetivo alcanzable y ambicioso. Preparar y recopilar la información del cliente. Establecer los objetivos para la reunión.
     - 1.3.2. Contactar. Generar el deseo en el primer contacto. Generar confianza. Suscitar el interés.
     - 1.3.3. Conocer las necesidades del cliente. Descubrir y entender sus motivaciones reales. Utilizar las preguntas adecuadas. Adoptar una actitud de escucha auténtica y activa. La reformulación, la toma de notas y el silencio.
   - 1.4. Demostración.
     - 1.4.1. Convencer sobre los beneficios de la oferta. Emplear los argumentos adecuados. Tener en cuenta las motivaciones del cliente y sus intereses.
     - 1.4.2. Presentar el precio de una manera atractiva. Responder con tacto a las objeciones del cliente. Preguntas de control para evaluar la aceptación del cliente.
   - 1.5. Cierre de la venta.
     - 1.5.1. Detectar el momento oportuno para cerrar: "semáforos verdes".
     - 1.5.2. Utilizar las técnicas de cierre. Traducir los compromisos en un plan de acción en el tiempo. Permanecer visible antes el cliente para encontrar nuevas oportunidades.
2. NEGOCIACIÓN COMERCIAL.
   - 2.1. Conceptos básicos.
   - 2.2. El negociador. Características y tipos.
   - 2.3. Proceso de negociación.
     - 2.3.1. Factores inciden en las negociaciones.
     - 2.3.2. Estudio del cliente.
     - 2.3.3. Fijación de objetivos
   - 2.4. Desarrollo. Estrategias y tácticas.
   - 2.5. Documentación. Factores colaterales.

Requisitos para realizar el Curso

El curso está 100% subvencionado (**gratuito**) tanto para trabajadores en activo como para desempleados inscritos en la Oficina de Empleo.

En todo caso, debido a los requisitos de la convocatoria las plazas están limitadas. Enviar la documentación y cumplir requisitos no garantiza la obtención de una plaza.

Tendrás preferencia en la inscripción del curso si cumples uno de estos requisitos: trabajadores/as a tiempo parcial y con contrato temporal, trabajadores/as autónomos, personal con baja cualificación, mujeres, personal con discapacidad, desempleados/as de larga duración (plazas limitadas), trabajadores/as afectados por un ERTE, trabajadores/as afectados por un ERE, trabajadores/as de Pymes, trabajadores/as jóvenes demandantes de empleo.

Este curso pertenece a la convocatoria de formación Nacional 2024. Puedes realizar varios cursos dentro de esta convocatoria. Consulta nuestros cursos gratuitos.

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

¡Contacta con nosotros y te informaremos!

910 10 10 80 662 51 66 65 hola@miscursosyformacion.com