

Habilidades de venta

COMT0059

Escucha mejor, argumenta con confianza y convierte cada conversación en una experiencia comercial positiva.

Curso 100% subvencionado y gratuito. Convocatoria nacional con matrícula abierta y plazas disponibles para trabajadores del comercio. Plazas limitadas para otros sectores y personas desempleadas.



MODALIDAD	Teleformación	DURACIÓN	35 horas
FAMILIA PROFESIONAL	Comercio y Marketing	CÓDIGO	COMT0059
ESTADO	Matrícula abierta · Plazas disponibles	DIPLOMA	Emitido por la entidad impartidora

SOLICITA INFORMACIÓN

Descripción

Vender no consiste en repetir un argumento, sino en comprender qué necesita la persona que tienes delante y ayudarla a tomar una decisión con confianza. El curso Habilidades de venta (COMT0059) trabaja las competencias que permiten mejorar la conversación comercial sin recurrir a presión ni fórmulas vacías.

Comenzarás analizando el entorno comercial, los perfiles de clientela y las motivaciones que influyen en la compra. Aprenderás a detectar necesidades mediante preguntas, escucha activa y observación, y a transformar esa información en una propuesta relevante para cada caso.

También recorrerás las fases del proceso de venta: preparación, entrevista, argumentación, gestión de objeciones, negociación, cierre y seguimiento. La persuasión se aborda desde un enfoque respetuoso, acompañado de técnicas para generar confianza y comunicar beneficios con claridad. El programa incorpora marketing, merchandising, storytelling y sostenibilidad como recursos para reforzar la experiencia de compra.

La formación tiene una duración de 35 horas y se imparte por teleformación. Es **100% subvencionada y gratuita**, con prioridad para trabajadores del comercio y plazas limitadas para otros sectores y personas desempleadas. Su aplicación es directa en tiendas, atención comercial, venta telefónica y cualquier actividad en la que la relación con la clientela sea decisiva.

Beneficios

- Reconocerás diferentes perfiles y motivaciones de compra.
- Detectarás necesidades mediante preguntas y escucha activa.
- Construirás argumentos claros y relevantes para cada cliente.
- Aplicarás persuasión respetuosa sin forzar la decisión.
- Mejorarás tu comunicación ante dudas y objeciones.
- Negociarás buscando acuerdos equilibrados.
- Cerrarás y realizarás seguimiento con mayor seguridad.
- Utilizarás marketing y merchandising para reforzar la venta.

Objetivos

- Analizar el entorno comercial y el comportamiento del consumidor.
- Identificar necesidades y expectativas de la clientela.
- Aplicar técnicas de venta y persuasión respetuosa.
- Diseñar argumentos comerciales eficaces.
- Negociar y cerrar ventas con confianza.
- Fidelizar mediante comunicación y seguimiento.

¿Qué aprenderás?

Sabrás preparar y conducir una conversación comercial desde el primer contacto hasta el seguimiento. Aprenderás a interpretar motivaciones, adaptar el argumento, generar confianza, gestionar objeciones y utilizar recursos de marketing y merchandising para mejorar la experiencia de compra.

Temario

Entorno comercial y psicología del consumidor - 12 horas

Papel del vendedor, tipos de clientes, motivaciones, factores de decisión y técnicas para detectar necesidades y expectativas.

Técnicas de venta y persuasión respetuosa - 12 horas

Fases de venta, argumentario, entrevista comercial, confianza, persuasión y beneficios sostenibles.

Comunicación, negociación y marketing - 11 horas

Barreras de comunicación, negociación ganar-ganar, cierre, seguimiento, merchandising, storytelling y acciones de marketing.

Metodología

La formación se realiza en modalidad de **teleformación**, por lo que podrás acceder a los contenidos desde cualquier lugar con conexión a Internet. Este formato facilita compatibilizar el aprendizaje con el trabajo u otras responsabilidades, organizar el estudio con **flexibilidad** y avanzar dentro del calendario establecido para el curso.

Destinatarios

Esta formación está dirigida principalmente a personas trabajadoras del sector del comercio: comercio textil, alimentación, estancos, floristerías, vehículos y otras actividades comerciales. También pueden participar trabajadores de otros sectores y personas desempleadas, aunque para estos colectivos las plazas son limitadas.

Requisitos

Situación laboral

Tienen prioridad las personas trabajadoras ocupadas del sector del comercio. También se admiten trabajadores de otros sectores y personas desempleadas dentro del cupo limitado previsto para estos colectivos.

Documentación

La documentación necesaria para acreditar la situación laboral y, cuando corresponda, la vinculación con el sector del comercio se indicará durante el proceso de inscripción.

Acceso

Convocatoria nacional con matrícula abierta y plazas disponibles. La admisión está sujeta a la comprobación de los requisitos del proyecto y a la disponibilidad del cupo correspondiente.

No se exige titulación académica. Es necesario contar con habilidades de comunicación lingüística suficientes y, en teleformación, destrezas básicas para utilizar la plataforma virtual.

Titulación

Al superar la formación, el alumno recibe un diploma emitido por la entidad impartidora. El diploma acredita la realización y el aprovechamiento del curso y las competencias trabajadas durante la acción formativa.

Salidas profesionales

La formación refuerza tareas de venta, atención comercial, asesoramiento al cliente, promoción de productos, seguimiento y fidelización. Es útil en comercios presenciales, venta telefónica y otros entornos donde la relación con la clientela es central.

Preguntas frecuentes

¿Qué aprenderé en el curso de Habilidades de venta?

Sabrás preparar y conducir una conversación comercial desde el primer contacto hasta el seguimiento. Aprenderás a interpretar motivaciones, adaptar el argumento, generar confianza, gestionar objeciones y utilizar recursos de marketing y merchandising para mejorar la experiencia de compra.

¿Cuál es la duración del curso?

La duración total confirmada es de 35 horas.

¿En qué modalidad se imparte?

Se imparte en modalidad de teleformación, con acceso online a los contenidos desde cualquier lugar con conexión a Internet.

¿El curso es gratuito?

Sí. Es una formación 100% subvencionada y gratuita para las personas participantes admitidas.

¿A quién va dirigido?

Esta formación está dirigida principalmente a personas trabajadoras del sector del comercio: comercio textil, alimentación, estancos, floristerías, vehículos y otras actividades comerciales. También pueden participar trabajadores de otros sectores y personas desempleadas, aunque para estos colectivos las plazas son limitadas.

¿Qué actividades se consideran sector del comercio?

Entre otras, comercio textil, alimentación, estancos, floristerías, vehículos y otras actividades comerciales. La vinculación concreta se comprobará durante la inscripción.

¿Pueden participar trabajadores de otros sectores?

Sí. Hay plazas limitadas para personas trabajadoras de otros sectores.

¿Pueden participar personas desempleadas?

Sí. La convocatoria contempla plazas limitadas para personas desempleadas.

¿Hay requisitos académicos?

La documentación oficial consultada no establece una titulación académica obligatoria para esta especialidad. Deben cumplirse los requisitos de participación del proyecto.

¿Qué necesito para seguir la teleformación?

No se exige titulación académica. Es necesario contar con habilidades de comunicación lingüística suficientes y, en teleformación, destrezas básicas para utilizar la plataforma virtual.

¿Qué diploma obtendré?

Al superar la formación recibirás un diploma emitido por la entidad impartidora, que acredita la realización y el aprovechamiento del curso.

¿La matrícula está abierta?

Sí. La matrícula está abierta y hay plazas disponibles, sujetas a comprobación de requisitos y admisión.

¿Cuándo empieza el curso?

La fecha concreta de inicio está pendiente de confirmar.

¿Cómo puedo inscribirme?

Solicita información a MisCursosyFormacion. Te indicaremos los pasos y la documentación necesaria para comprobar tu acceso.

Da el siguiente paso

Solicita información y mejora tus competencias profesionales en el sector del comercio. La matrícula está abierta y hay plazas disponibles.

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