

Habilidades de venta

Formación online • 50 horas de duración

2 créditos ECTS

CENTRO
COLABORADOR



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

CARACTERÍSTICAS

Avalado y
reconocido por:



Confederación Española de Comercio

Objetivos principales del curso

Aprende a identificar las diferentes técnicas necesarias para la venta en el comercio y la mejor manera de aplicarlas. También a diferenciar los tipos de clientes que se puede encontrar, desarrollar sus propios planes comerciales, crear sus propias técnicas de persuasión, estudiar los aspectos psicológicos que motivan a el/la consumidor/a en la compra, y hacer de un/a cliente/a ocasional, un posible cliente/a fijo.



50 horas • 2 créditos ECTS

Válidos en concursos-oposición, traslados, bolsas de contratación, oposiciones y plazas interinas.



Doble titulación:

- Diploma de Aprovechamiento de Femxa avalado y reconocido por la CEC (Confederación Española de Comercio).

- Título certificado por la Universidad Nebrija*



Formación de calidad:

Metodología 100% online y tutor especializado.



Formación online (bonificable hasta el 100%)

* Enseñanzas que no conducen a la obtención de un título con valor oficial.



TEMARIO

¿Qué **aprenderás**
con nosotros?

1 EL ENTORNO COMERCIAL.

- Introducción
- El vendedor.
- El cliente.

2 VARIABLES PSICOLÓGICAS DEL CONSUMIDOR.

- Psicología de la venta.
- Motivaciones de compra de los clientes.

3 LA COMPRA, TOMA DE DECISIONES DEL CLIENTE.

- La compra, la toma de decisiones del cliente.
- Detección de necesidades y expectativas del cliente.

4 EL VENDEDOR Y LA ACCIÓN SOBRE EL OTRO: PERSUADIR Y CONVENCER.

- El vendedor y la acción sobre el otro: persuadir y convencer.
- La entrevista comercial.

5 LA COMUNICACIÓN.

- La comunicación.
- Dificultades de la comunicación.
- Los niveles de la comunicación.
- Actitudes y técnicas favorecedoras de la comunicación.
- Conclusión.

6 GENERACIÓN DE CONFIANZA.

- Generación de confianza.

7 TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN.

- Conceptos a tener en cuenta en una venta eficaz.
- Teorías sobre la realización de la venta.
- Fases.
- Técnicas para la elaboración del argumentario de venta.

8 LA PROPUESTA DE VALOR.

- Análisis de la competencia.
- Liderar la negociación.
- Desarrollo de la negociación.
- Diferencia entre competición-cooperación.
- Posición ganar-ganar.
- Ser creativo en las alternativas.
- Los criterios de un acuerdo eficaz.

9 PROCESO DE VENTA.

- Preparación de la visita.
- Etapas de la venta y la negociación comercial.
- Cierre de la venta.
- Seguimiento de la venta.

10 MERCHANDISING Y MARKETING.

- Merchandising.
- Disposición del punto de venta.
- Marketing de guerrilla.
- El marketing viral.



100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que los alumnos adquieran un nivel de conocimiento adecuado a su ocupación profesional. Ofrecemos un nivel alto de interactividad, siguiendo un plan de trabajo totalmente **individualizado**, con un **seguimiento y evaluación, acceso a contenidos 24 horas y ejercicios** que facilitan y amenizan el aprendizaje.

Una vez matriculado, el alumno recibirá las claves de acceso al **Campus Virtual** del curso para que, desde ese momento, pueda acceder cuando quiera (24 horas al día) en función de su disponibilidad horaria, y desde cualquier PC. Solo necesita conexión a Internet.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con responsabilidades personales y laborales de los estudiantes.

¿Qué ventajas tiene la formación online?:



Fácil de utilizar: no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online orienta paso a paso en todo el proceso de formación.



Tutor personal: se pueden resolver las dudas en directo en horario de tutorías o consultar con un tutor personal a través de e-mail.



Desde cualquier dispositivo: sin desplazamientos. Con las claves de acceso se puede acceder al curso desde cualquier dispositivo.



Videos y herramientas multimedia: Foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



Disponible las 24 horas: se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



Contenido descargable: el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



Soporte técnico: un equipo de soporte informático estará disponible para cualquier incidencia.



Tutorías telefónicas: el tutor estará disponible telefónicamente.

CENTRO
COLABORADOR



UNIVERSIDAD
NEBRIJA