TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL BÁSICA

DIRIGIDO A:

Trabajadores del sector comercio y marketing, autónomos y trabajadores en ERTE de cualquier sector

OBJETIVOS:

Adquirir conocimientos y habilidades realitavos a la venta personal

Modalidad
Teleformación

Duración
60 horas

Diploma
Acreditativo SEPE

Inicio
Marzo 2021

Plazas
Limitadas

100%
Subvencionado

Grupo Hedima

inFoca

SEPE

CONTENIDOS:

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.