



Técnicas de venta

Objetivos:

Facilitar a personas que estén interesadas en desarrollar su carrera profesional en el área comercial los conocimientos, destrezas y actitudes requeridos para poder desempeñar las tareas propias del profesional de ventas.

- Conocer aspectos básicos en el sector de las ventas como el concepto de producto y los distintos tipos de venta.
- Aprender las habilidades básicas necesarias para ser un buen vendedor.
- Identificar a los distintos tipos de clientes y detectar sus necesidades.
- Desarrollar técnicas de comunicación que ayuden al vendedor en el proceso de venta.
- Conocer cuáles son las etapas por las que pasa cualquier proceso de venta.

Contenidos:

Introducción a la venta

El producto.

Tipos de venta.

El vendedor

Tipos de vendedores.

Actividades del vendedor.

Características del buen vendedor.

Formación del vendedor.

El cliente

Clasificación de las necesidades.

Hábitos y comportamiento del consumidor.

El proceso de decisión de compra.

Observación y clasificación del cliente.

El proceso de ventas

Planificación de la venta.

Desarrollo de la venta.

Cierre de la venta.

Después de la venta.