

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Venta Directa: Cómo Vender Más y Mejor

Duración: 60h

Modalidad: Online

Objetivo

Al finalizar el curso, el alumno adquirirá nociones sobre técnicas de ventas permitiendo dominar los recursos de esta actividad. Conocerá qué reacciones impulsan a las personas a comprar un producto o servicio y cómo presentar nuestra oferta para coincidir con las necesidades del cliente, haciendo que éste se sienta seguro y satisfecho con su decisión. Identificará la personalidad del posible comprador con habilidades y técnicas que permiten crear una atmósfera de persuasión. Además, analizará los roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta, desde el primer contacto hasta el cierre.

Contenido

Tema 1: Introducción al Marketing y Ventas

Tema 2: El Consumidor

Tema 3: El Proceso de Compra

Tema 4: Venta y Psicología Aplicada

Tema 5: Motivaciones Profesionales y Comunicación

Tema 6: Medios de Comunicación

Tema 7: Evaluación de Si Mismo. Técnicas de la Personalidad

Tema 8: La Venta y su Desarrollo. Información e Investigación sobre el Cliente

Tema 9: La Venta y su Desarrollo. El Contacto

Tema 10: El Cierre de la Venta. La Postventa

Tema 11: Vender

Tema 12: Satisfacción de las Necesidades de los Clientes

Tema 13: El Cuidado de los Clientes Existentes