

CURSO TÉCNICAS DE VENTA

DIRIGIDO A:

Dirigido a personal comercial y de atención al cliente, promotores, directivos, empresarios de PYME, coordinadores y jefes de departamentos comerciales, personal de departamentos de compras y, en general, cualquier persona o trabajador que desee conocer las habilidades comerciales y las técnicas de ventas más utilizadas.

OBJETIVOS:

Al realizar este curso, el alumno adquirirá las siguientes habilidades y conocimientos:

- Al realizar este curso, el alumno adquirirá las siguientes habilidades y conocimientos: Qué son el marketing y el merchandising, cuáles son funciones y cómo influyen en las diferentes modalidades de venta.
- Identificar cuáles son los perfiles adecuados de un buen vendedor, su formación, aptitudes y actitudes.
- La preparación necesaria para afrontar eficazmente una negociación de ventas, la detección de necesidades del cliente, las técnicas de argumentación y la superación de objeciones.
- Identificar los distintos tipos de clientes, cómo atenderles y cuáles son sus motivaciones.
- Utilizar una correcta comunicación comercial y las técnicas más útiles de comunicación con el cliente.
- Cómo cerrar una venta y cómo se fideliza a los clientes.