

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

UF2395 Red de Ventas y Presentación de Productos y Servicios

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente a la Unidad Formativa UF2395 Red de ventas y presentación de productos y servicios, incluida en el Módulo Formativo MF2186_3 Lanzamiento e implantación de productos y servicios, regulada en el Real Decreto 614/2013, de 2 de agosto, que permita al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para gestionar el lanzamiento e implantación de productos y servicios en el mercado.

CONTENIDOS

UNIDAD FORMATIVA 1. RED DE VENTAS Y PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN Y MOTIVACIÓN DE LA RED DE VENTAS

1. Red de ventas:
2. - Sistemas comerciales y red de venta y distribución

3. - Organización del sistema de ventas
4. - Relaciones entre fabricantes, distribuidores y clientes: Acuerdos comerciales
5. Estilos de liderazgo y persuasión aplicables a la red de ventas:
6. - Selección de la estrategia de liderazgo y habilidades personales
7. - Adaptación del vendedor a situaciones, clientes y productos distintos
8. Técnicas de motivación a vendedores:
9. - Reuniones periódicas
10. - Reconocimiento
11. - Incentivos, comisiones y primas
12. Formación a vendedores y prescriptores:
13. - Tareas de los vendedores
14. - Técnicas de persuasión e información
15. - Redes sociales y marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESENTACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

1. Proceso de venta:
2. - Fases del proceso de venta
3. - Tipos y clases de venta: Venta directa, indirecta, mayorista, industrial u otras
4. - La venta personal: características
5. - Tareas del vendedor
6. - Descripción del objeto de la venta: productos y servicios
7. Argumentarios de ventas:
8. - Según tipos de productos y servicios
9. - Según canales de comercialización
10. - Objeciones y técnicas de refutación
11. - Garantías y protección al consumidor
12. Técnicas de presentación de productos y servicio a la red de venta propia y ajena
13. - El proceso de comunicación en la promoción y venta
14. - Técnicas de comunicación aplicables a la red de ventas
15. - Aplicaciones informáticas para la presentación de productos y servicios a la venta



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es