



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

COMT052PO HABILIDADES DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA VENDEDORES

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

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

OBJETIVOS

Este Curso COMT052PO HABILIDADES DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA VENDEDORES le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMT052PO HABILIDADES DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA VENDEDORES el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y dominar las técnicas de comunicación necesarias para mantener una relación eficaz en el proceso de venta, manejando las técnicas comerciales que deben utilizar en el mismo. identificar las mejores cualidades de un vendedor, así como las necesidades de los clientes.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONCEPTO DE VENTA Y LA COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

1. La venta empresarial como actividad de marketing
2. La venta como proceso
3. El equipo y el director de ventas
4. La comunicación interpersonal

5. La comunicación externa empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

(I)

1. Influencias en el comportamiento del consumidor
2. Las necesidades de los clientes
3. Tipos de clientes
4. Influencias sociales en el comportamiento del cliente
5. Las percepciones del consumidor
6. Los motivos de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

(II)

1. El cliente ante los mercados masivos
2. Motivaciones en las compras entre empresas
3. La identificación de las necesidades en los productos
4. La oferta del producto por el vendedor

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS CUALIDADES DEL VENDEDOR

1. El vendedor como comunicador
2. Estrategias para crear al vendedor
3. La escucha activa en el vendedor
4. El perfil del vendedor: cualidades humanas, psíquicas, intelectuales y psicológicas
5. Capacidades ante la venta
6. Formación base y perfeccionamiento del vendedor
7. Evaluación y control de sí mismo
8. Técnicas de afirmación de personalidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL Y EL PROCESO DE VENTA

1. El concepto de venta y la comunicación empresarial
2. La identificación de las necesidades del cliente
3. Las cualidades del vendedor
4. Fases en el proceso de venta
5. Seguimiento de 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