

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

COMT092PO TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL BÁSICA

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

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

OBJETIVOS

Este Curso COMT092PO TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL BÁSICA le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT092PO TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL BÁSICA el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir los conocimientos relativos a las técnicas de venta personal, desde su inicio hasta el cierre de la venta, y a la negociación comercial en su proceso y desarrollo.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL

1. La venta y la comunicación empresarial
2. Cualidades del vendedor
3. - Conocer su estilo de venta. Autodiagnóstico para identificar su estilo de venta
4. - Identificar las diferentes etapas del proceso de venta
5. Concertación de visitas comerciales
6. - Organizar las prioridades. Fijarse un objetivo alcanzable y ambicioso. Preparar y recopilar la información del cliente. Establecer los objetivos para la reunión

7. - Contactar. Generar el deseo en el primer contacto. Generar confianza. Suscitar el interés
8. - Conocer las necesidades del cliente. Descubrir y entender sus motivaciones reales. Utilizar las preguntas adecuadas. Adoptar una actitud de escucha auténtica y activa. La reformulación, la toma de notas y el silencio
9. Demostración
10. - Convencer sobre los beneficios de la oferta. Emplear los argumentos adecuados. Tener en cuenta las motivaciones del cliente y sus intereses
11. - Presentar el precio de una manera atractiva. Responder con tacto a las objeciones del cliente. Preguntas de control para evaluar la aceptación del cliente
12. Cierre de la venta
13. - Detectar el momento oportuno para cerrar: "semáforos verdes".
14. - Utilizar las técnicas de cierre. Traducir los compromisos en un plan de acción en el tiempo. Permanecer visible antes el cliente para encontrar nuevas oportunidades

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NEGOCIACIÓN COMERCIAL

1. Conceptos básicos
2. El negociador. Características y tipos
3. Proceso de negociación
4. - Factores inciden en las negociaciones
5. - Estudio del cliente
6. - Fijación de objetivos
7. Desarrollo. Estrategias y tácticas
8. Documentación. Factores colaterales



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