

Habilidades de venta

50 horas de duración • 2 créditos ECTS



Metodología
100% online



Hasta **100%**
bonificable



Doble
titulación



Sin requisitos
de acceso

CARACTERÍSTICAS

X X X X X X X



Objetivos principales del curso

Aprende a identificar las diferentes técnicas necesarias para la venta en el comercio y la mejor manera de aplicarlas. También a diferenciar los tipos de clientes que se puede encontrar, desarrollar sus propios planes comerciales, crear sus propias técnicas de persuasión, estudiar los aspectos psicológicos que motivan a el/la consumidor/a en la compra, y hacer de un/a cliente/a ocasional, un posible cliente/a fijo.



50 horas • 2 créditos ECTS

Válido en concursos-oposición, traslados, bolsas de contratación, oposiciones y plazas interinas.



Doble titulación:

- Diploma de Aprovechamiento de Femxa.
- Título certificado por la Universidad Nebrija*



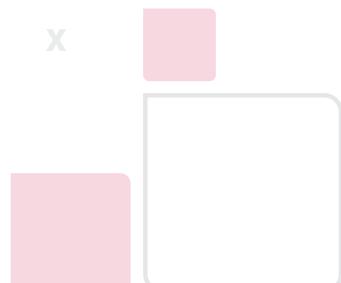
Formación de calidad:

Metodología 100% online y tutor especializado.



Formación online (bonificable hasta el 100%)

X X X X X X X



* Enseñanzas que no conducen a la obtención de un título con valor oficial.

Índice de contenidos



¿Qué **aprenderás** con nosotros?

1 EL ENTORNO COMERCIAL.

- Introducción
- El vendedor.
- El cliente.

2 VARIABLES PSICOLÓGICAS DEL CONSUMIDOR.

- Psicología de la venta.
- Motivaciones de compra de los clientes.

3 LA COMPRA, TOMA DE DECISIONES DEL CLIENTE.

- La compra, la toma de decisiones del cliente.
- Detección de necesidades y expectativas del cliente.

4 EL VENDEDOR Y LA ACCIÓN SOBRE EL OTRO: PERSUADIR Y CONVENCER.

- El vendedor y la acción sobre el otro: persuadir y convencer.
- La entrevista comercial.

5 LA COMUNICACIÓN.

- La comunicación.
- Dificultades de la comunicación.
- Los niveles de la comunicación.
- Actitudes y técnicas favorecedoras de la comunicación.
- Conclusión.

6 GENERACIÓN DE CONFIANZA.

- Generación de confianza.

7 TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN.

- Conceptos a tener en cuenta en una venta eficaz.
- Teorías sobre la realización de la venta.
- Fases.
- Técnicas para la elaboración del argumentario de venta.

8 LA PROPUESTA DE VALOR.

- Análisis de la competencia.
- Liderar la negociación.
- Desarrollo de la negociación.
- Diferencia entre competición-cooperación.
- Posición ganar-ganar.
- Ser creativo en las alternativas.
- Los criterios de un acuerdo eficaz.

9 PROCESO DE VENTA.

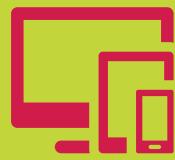
- Preparación de la visita.
- Etapas de la venta y la negociación comercial.
- Cierre de la venta.
- Seguimiento de la venta.

10 MERCHANDISING Y MARKETING.

- Merchandising.
- Disposición del punto de venta.
- Marketing de guerrilla.
- El marketing viral.



METODOLOGÍA



100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que tú, como alumno, adquieras un nivel de conocimiento adecuado a tu ocupación profesional. Te ofrecemos un nivel alto de interactividad que sirve de refuerzo al aprendizaje y a la asimilación de la información.

Una vez confirmado el pago, formalizaremos tu matrícula en el curso y, el día del inicio (miércoles o viernes), recibirás un correo electrónico con tus claves de acceso al **Campus Virtual**.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con tus responsabilidades personales y laborales. ¡Tú organizas tu tiempo!

¿Qué te vas a encontrar?

Una vez dentro del Campus, podrás descargar y estudiar el material didáctico, ver videotutoriales explicativos, participar en foros de debate, plantear tus dudas a tu tutor personal, leer documentación complementaria, realizar las actividades o interactuar con otros alumnos.



Fácil de utilizar: no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online te guiará paso a paso en todo el proceso de formación.



Tutor personal: resuelve todas tus dudas en directo en horario de tutorías o consulta con tu tutor personal a través de email.



Desde cualquier dispositivo: sin desplazamientos. Estés donde estés, con tus claves de acceso podrás hacer el curso desde cualquier ordenador.



Vídeos y herramientas multimedia: foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



Disponible las 24 horas: se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



Contenido descargable: el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



Soporte técnico: Contarás con el apoyo de un equipo de soporte informático para cualquier necesidad que te pueda surgir.



Tutorías telefónicas: podrás contactar con tu tutor telefónicamente.

**¿Tienes dudas?
¡Contacta con nosotros!**

Tel. 910 881 314

femxacorporate@femxa.com

Cámara
Pontevedra, Vigo y
Vilagarcía de Arousa

femxa

CENTRO
COLABORADOR



UNIVERSIDAD
NEBRIJA