

# 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:

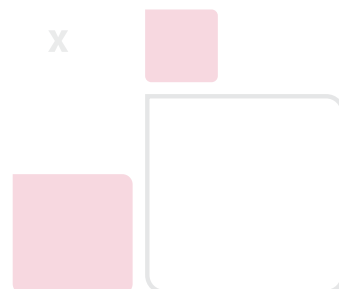
Metodología 100% online y tutor especializado.



X X X X X X X

### Formación online (bonificable hasta el 100%)

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](mailto:femxacorporate@femxa.com)