



## **FICHA TÉCNICA**



### **NOMBRE DEL CURSO:**

Técnicas de Relación Comercial

### **DURACIÓN DEL CURSO:**

La duración del visionado y comprensión, para un alumno de tipo medio, será de 25 horas. El Centro de Formación podrá ampliar su duración con sus propios ejercicios y prácticas.

### **CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:**

El citado curso contiene 381 escenas con diseño gráfico, vídeos de animación, textos locutados por profesionales de radio y TV, posibilidad de impresión en 4 formatos diferentes (textos y diseños gráficos).

### **MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:**

Este curso puede ser ejecutado en Red Local para acciones Presenciales y en Cd-Rom para Distancia/ Teleformación.

### **OBJETIVOS:**

Todo curso de técnicas de relación comercial tiene como objetivo dotar al alumno de suficientes recursos para hacer frente al desafío que representa la aventura continua de: LA VENTA. Dotaremos al alumno de una base teórica para desarrollar unas habilidades para ejercer actividades relacionadas con el apasionado mundo de la venta y atención al público.

### **CONTENIDO DEL CURSO:**

- 1.- LA VENTA.**
  - 1.1.- El Vendedor.
  - 1.2.- El Consumidor.
  - 1.3.- La Venta.
  - 1.4.- La Comunicación.
- 2.- LA ATENCIÓN AL CLIENTE.**
  - 2.1.- La atención al cliente en la oficina de ventas.
  - 2.2.- La atención telefónica.
- 3.- MARKETING COMERCIAL.**
  - 3.1.- El Mercado.
    - 3.1.1.- La Competencia
    - 3.1.2.- La Empresa.
  - 3.2.- El Producto.
  - 3.3.- El Precio.
  - 3.4.- La Distribución.
  - 3.5.- La Promoción y La Publicidad.

### **EJERCICIOS TOTALES DEL CURSO:**

45 Ejercicios Interactivos de auto-evaluación