



FICHA TÉCNICA



NOMBRE DEL CURSO:

Técnicas de Ventas

DURACIÓN DEL CURSO:

La duración del visionado y comprensión, para un alumno de tipo medio, será de 20 horas. El Centro de Formación podrá ampliar su duración con sus propios ejercicios y prácticas.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

El citado curso contiene 368 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:

En este Curso se reflexionará y se aprenderá sobre los distintos elementos que intervienen en la acción de venta: El cliente, el vendedor, y el entorno.

Una vez que hayamos sido capaces de establecer el marco de referencia, abordaremos la acción de venta propiamente dicha y estandarizaremos la metodología práctica a seguir.

CONTENIDO DEL CURSO:

Introducción

1. La Venta, ¿Qué es?
2. El Vendedor: Habilidades y Requisitos
3. El Cliente
4. El Desarrollo de la Venta
5. El Cierre
6. Tratamiento de Objeciones
 - 6.1. Los Tipos de Objeciones
 - 6.2. Cómo Refutar Objeciones
 - 6.3. Quejas y Reclamaciones
 - 6.4. Derechos y Límites del Consumidor

INFORMACIÓN ÚTIL:

Ayuntamientos de España
Directorio de Internet de Las Comunidades Autónomas
Enlaces Web de Interés

EJERCICIOS TOTALES DEL CURSO:

37 Ejercicios Interactivos de auto-evaluación