

ACCIÓN FORMATIVA:	TÉCNICAS DE VENTA
CATEGORÍA:	MARKETING
MODALIDAD	TELEFORMACIÓN
DURACIÓN:	120 HORAS

DESCRIPCIÓN

El presente curso comienza explicando en qué consiste vender así como las principales habilidades que debe tener un vendedor. Una vez visto esto se explica al alumno de forma muy detallada los diferentes tipos de clientes y las principales motivaciones que les mueven. Si no se tienen estos conceptos claros difícilmente se podrá tener éxito en la venta. Pero hay otro apartado esencial y que se trata en el siguiente módulo, es el de cómo prestar un buen servicio de atención al cliente. Una vez visto esto se analizan los diferentes tipos de venta que hay y las peculiaridades que tiene cada una. El curso concluye con unas lecciones sobre cómo comunicarse correctamente durante la venta y una amplia explicación sobre la publicidad así como la principal legislación que la regula.

OBJETIVOS

- Conseguir las habilidades para ser un buen vendedor
- Diferenciar los distintos tipos de ventas para concluir la venta con éxito

CONTENIDO DEL CURSO

1. INTRODUCCIÓN A LA VENTA
2. EL VENDEDOR
3. EL CLIENTE
4. ATENCIÓN AL CLIENTE
5. LA VENTA
6. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL
7. LA PUBLICIDAD