

TÉCNICAS PARA LA VENTA Y HABILIDADES COMERCIALES

N.º expediente: PS20240068

N.º acción: 14

N.º grupo: 101

Entidad: CENTRO FORMACIÓN AFS, S.L

Horas: 40h

Modalidad: Teleformación

Responsable: Sara Sánchez

Email: sarasanchez@afsformacion.com

Telf.: 625 03 60 12

PROGRAMACIÓN

OBJETIVOS:

Objetivos generales:

- Aplicar las técnicas y utilizar las habilidades necesarias para desarrollar el proceso de venta de un producto o servicio con éxito.

Objetivos específicos:

- Identificar el tipo de clientela y necesidades, así como analizar el proceso de comunicación durante la venta.
 - Identificar las fases del proceso de venta y formular preguntas clave y argumentaciones adecuadas para dirigir con éxito el proceso de venta.
 - Identificar las objeciones de la clientela, así como aplicar técnicas para reconducirlas y cerrar con éxito una venta.
 - Aplicar las técnicas adecuadas y habilidades para cerrar con éxito una venta.

CONTENIDOS

1. LAS NECESIDADES DE LA CLIENTELA Y LA COMUNICACIÓN.

- 1.1. DESCRIPCIÓN DE LOS ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LA COMUNICACIÓN CON LA CLIENTELA.
- 1.2. QUÉ SON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES
- 1.3. IDENTIFICACIÓN DE LOS DISTINTOS TIPOS DE CLIENTELA.

2. LA ARGUMENTACIÓN Y LAS PREGUNTAS.

- 2.1. PROCESO DE VENTAS: QUÉ ES, IMPORTANCIA, ETAPAS Y ESTRATEGIAS
- 2.2. TRECE ESTRATEGIAS PARA ACELERAR EL PROCESO O CICLO DE VENTAS
- 2.3. FORMULACIÓN DE PREGUNTAS PARA LA VENTA
- 2.4. EXPLICACIÓN DE LOS ARGUMENTOS EN EL PROCESO DE COMUNICACIÓN PARA LA VENTA.
- 2.5. ¿QUÉ ES LA PRESENTACIÓN DE UN PRODUCTO?
- 2.6. TÉCNICAS DE SABER ESCUCHAR.

3. TRATAMIENTO DE OBJECIONES.

- 3.1. QUÉ ES UNA OBJECCIÓN EN VENTAS
- 3.2. POR QUÉ ES IMPORTANTE ABORDAR LAS OBJECIONES EN VENTAS
- 3.3. CÓMO SABER SI HAY OBJECIONES DE VENTA
- 3.4. CÓMO SUPERAR LAS OBJECIONES EN VENTAS
- 3.5. 40 TIPOS DE OBJECIONES DE VENTAS

4. EL CIERRE DE LA VENTA

- 4.1. ¿QUÉ ES EL CIERRE DE UNA VENTA?
- 4.2. ¿QUÉ ES LO MÁS IMPORTANTE A LA HORA DE CERRAR UNA VENTA?
- 4.3. TIPOS DE CIERRE DE VENTAS
- 4.4. CÓMO CERRAR UNA VENTA: 14 TÉCNICAS EFICACES
- 4.4. CINCO CONSEJOS PARA CERRAR UNA VENTA

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Para que el alumno consiga la acreditación es imprescindible que:

- Realice los test de autoevaluación que se encuentran al final de cada módulo del contenido y obtengan al menos un 5.
- Visualice el contenido de la plataforma de teleformación de tal forma que el porcentaje del estado de finalización en el que se encuentran los contenidos, el cuestionario previo y los test de cada módulo sea superior al 75%.