

El proceso de venta

El proceso de venta

Duración: 40 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

Conocer las técnicas comerciales y de comunicación que deben utilizar en los procesos de venta, desde la preparación del contacto inicial hasta la consolidación de la venta. - Aprender a analizar el equipo humano de ventas y los perfiles de sus integrantes, desde el director comercial hasta los vendedores. - Conocer las pautas que deben seguirse para realizar correctamente el proceso de la venta, actualizando los conocimientos de los empleados sobre este tipo de técnicas. - Adquirir los conocimientos necesarios para afrontar con éxito las nuevas exigencias que imponen los clientes, que no sólo demandan un producto o servicio de calidad, sino además exigen soluciones, comodidad, eficacia, mejores servicios de posventa, mayor fiabilidad técnica, etc.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

1.0 El concepto de venta y la comunicación empresarial
1.1 La venta empresarial y el equipo de ventas
1.1.1 La comunicación interpersonal
1.2 Las necesidades del cliente
1.2.1 Inducir las necesidades del cliente
1.3 Las cualidades del vendedor
1.3.1 Perfil del vendedor
1.4 Las fases del proceso de venta

2.0 El proceso de venta: fase previa y demostración
2.1 Fase previa
2.1.1 La prospección
2.2 La oferta del producto
2.3 La demostración
2.4 La negociación

3.0 El proceso de venta: objeciones y cierre de la venta
3.1 La dificultad de las objeciones
3.1.1 La objeción precio
3.2 Cierre de la venta
3.3 Dificultades y técnicas de cierre

4.0 El servicio postventa
4.1 El servicio al cliente

© icaformación2026

4.2 Gestión de quejas y reclamaciones
4.3 Seguimiento de la venta
4.4 La fidelización por la oferta

5.0 La dirección comercial de ventas
5.1 La administración de ventas
5.2 La planificación estratégica de ventas
5.3 Organización del equipo de ventas
5.4 Selección del equipo de ventas
5.5 La contratación e integración de los vendedores
5.6 La formación en ventas

6.0 La gestión comercial de ventas
6.1 El potencial de marketing
6.2 La previsión de ventas
6.3 Elaboración de presupuestos
6.4 Territorios de ventas
6.5 Cuotas de ventas
6.6 Valoración del rendimiento de ventas

© icaformación2026