

TÉCNICAS DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN

TÉCNICAS DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

Curso completo que reúne los aspectos del marketing que se relacionan directamente con la comunicación tanto con el cliente como entre empresas, organizaciones…Siempre con un fin último: alcanzar el éxito. Sin duda, aprenderá una serie de técnicas que son imprescindibles si sus objetivos se enfocan a cerrar operaciones de compra-venta como: la planificación personal, métodos de contacto, presentación de productos, resolución de objeciones, técnicas de cierre…Culminará su proceso formativo entrando en el plano negociador asimilando conceptos como: la negociación en grupo, tácticas y trucos, errores en la negociación…incluso técnicas de presentaciones orales eficaces.

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 Aspectos basicos de la venta
1.1 El proceso de compra-venta
1.2 Motivaciones de compra-venta
1.3 El vendedor
1.4 Personalidad del vendedor
1.5 Video Resumen
1.6 Aplicaciones Practicas
1.7 Cuestionario: Aspectos básicos de la venta

2 La planificacion
2.1 Errores y soluciones
2.2 Que es planificacion
2.3 Video Resumen
2.4 Aplicaciones Practicas
2.5 Cuestionario: La planificación

3 La comunicacion
3.1 Fases de la comunicacion
3.2 Problemas de la comunicacion
3.3 Personalidades de los actores de la comunicacion
3.4 Interaccion de caracteres
3.5 Comportamientos
3.6 Video Resumen
3.7 Aplicaciones Practicas
3.8 Cuestionario: La comunicación

4 Contacto o aproximacion
4.1 El contacto. Metodos de contacto
4.2 Ejemplo de contacto o aproximacion
4.3 Tecnica de preguntas
4.4 Puntos clave en la etapa de contacto
4.5 Orden en el contacto
4.6 Video Resumen

© icaformación2026

4.7 Aplicaciones Practicas
4.8 Cuestionario: Contacto o aproximación

5 Presentacion y demostracion
5.1 La presentacion
5.2 Presentacion efectiva
5.3 La demostracion
5.4 La demostracion efectiva
5.5 Elementos de demostracion
5.6 Video Resumen
5.7 Aplicaciones Practicas
5.8 Cuestionario: Presentación y demostración

6 Las objeciones I
6.1 Sentido de las objeciones
6.2 El vendedor y las objeciones
6.3 Tipos de objeciones
6.4 Tratamiento de las objeciones
6.5 Descripcion de objeciones
6.6 Video Resumen
6.7 Aplicaciones Practicas
6.8 Cuestionario: Las objeciones I

7 Las objeciones II
7.1 Descripcion de objeciones
7.2 Video Resumen
7.3 Aplicaciones Practicas

8 Tecnicas frente a las objeciones
8.1 Normas generales frente a las objeciones
8.2 Objecion - apoyo
8.3 Descubrir la verdadera objecion
8.4 Conformidad y contraataque
8.5 Prever la objecion
8.6 Retrase la respuesta
8.7 Negacion de la objecion
8.8 Admision de la objecion
8.9 Video Resumen
8.10 Aplicaciones Practicas
8.11 Cuestionario: Técnicas frente a las objeciones

9 El cierre de la venta
9.1 Señales del cliente
9.2 Tecnicas de cierre
9.3 Cierres de remate
9.4 Video Resumen
9.5 Aplicaciones Practicas
9.6 Cuestionario: El cierre de la venta

10 Otros modelos de ventas
10.1 Venta a grupos
10.2 Planificacion de las ventas
10.3 Actuacion de participantes
10.4 Venta de puerta fria
10.5 Normas generales
10.6 Telefono y correo
10.7 Video Resumen

© icaformación2026

10.8 Aplicaciones Practicas

11 Tecnicas de negociacion
11.1 El proceso de negociacion
11.2 Antes de la negociacion
11.3 El grupo negociador
11.4 La comunicacion
11.5 Aprender a negociar
11.6 Fases de la negociacion
11.7 Tacticas y trucos
11.8 Poderes y habilidades
11.9 Negociaciones cooperativa, competitiva y mixta
11.10 Concesiones
11.11 El tiempo en la negociacion
11.12 Errores mas comunes en una negociacion
11.13 Supuesto practico
11.14 Cuestionario: Técnicas de negociación

12 Presentaciones orales eficaces
12.1 Planificacion de una presentacion
12.2 Tipos de presentaciones
12.3 El mensaje
12.4 Elementos de apoyo
12.5 Comunicacion verbal
12.6 Comunicacion no verbal
12.7 Imagen personal
12.8 El miedo escenico
12.9 Improvisar
12.10 Preguntas del publico
12.11 Evaluacion
12.12 Supuesto practico
12.13 Cuestionario: Presentaciones orales eficaces
12.14 Cuestionario: Cuestionario final

© icaformación2026