Técnicas de venta. Preparación de la visita comercial

Técnicas de venta. Preparación de la visita comercial

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

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.

© icaformación2025

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.

© icaformación2025

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:

Conocer las distintas fórmulas comerciales para contactar con los clientes. Usar estrategias comerciales que se adapten a cada situación. Distinguir los tipos de clientes y sus necesidades. Cuidado de la imagen personal como herramienta de ventas. Uso adecuado de los modales y de la comunicación. Uso de técnicas para analizar el mercado, la competencia y a los clientes. Lograr obtener la información adecuada en cada situación. Conocer la importancia de preparar adecuadamente la entrevista. Dominio de la información sobre el producto, el mercado y la competencia. Aprender a hacer preguntas en función de la situación y el cliente. Poder dominar nuestro lenguaje corporal en nuestro beneficio. Aprender a escuchar activamente. Superar las barreras de la comunicación. Uso eficiente del lenguaje y el tono de voz. Conocer las objeciones, qué son y en qué consisten. Poder superar las objeciones que se planteen durante la visita. Conocer las motivaciones de compra del cliente. Hacer un seguimiento correcto de clientes.

TEMA 1 EL PROCESO DE LA VENTA Concepto y evolución. Superando la crisis. La estrategia comercial. Tipos de comercial. TEMA 2 CONOCER AL CLIENTE ¿Quién es el cliente? Estrategias comerciales. Tipos de clientes. TEMA 3 LA PRIMERA IMPRESIÓN Marketing e imagen. La imagen corporativa. El perfil comercial. El saludo adecuado. TEMA 4 PREPARACIÓN DE LA VISITA La información. El mercado. Conocimiento y Segmentación. Objetivos de la visita. La competencia. Preparar las preguntas. Estrategia de actuación. Preparación psicológica. TEMA 5 EFECTIVIDAD DE LA VISITA La importancia de saber escuchar al cliente. Cómo nos expresamos. La comunicación persuasiva. Barreras de la comunicación. Controlar nuestros gestos. La entonación y articulación de la voz. TEMA 6 RESPONDER A OBJECIONES BÁSICAS ¿Qué son las objeciones? Identificar las objeciones reales. Técnicas para responder a las objeciones. TEMA 7 LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE ¿Qué es la satisfacción? Aspectos de la satisfacción. Sistema de valores del cliente. Motivaciones de compra. TEMA 8 SEGUIMIENTO DE CLIENTES Seguimiento. Servicios Post-Venta. Mantener el contacto

© icaformación2025