

El proceso de venta



Área: COMERCIO Y MARKETING

Modalidad: Teleformación

Duración: 40 h

Precio: 15.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

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.

CONTENIDOS

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

####

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

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.