

Red de ventas y presentación de productos y servicios



Área: COMERCIO Y MARKETING

Modalidad: Teleformación

Duración: 30 h

Precio: 15.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. Gestión y motivación de la red de ventas

####

1.1 Red de ventas:

####

1.1.1 Sistemas comerciales y red de venta y distribución.

####

1.1.2 Organización del sistema de ventas

####

1.1.3 Relaciones entre fabricantes, distribuidores y clientes: Acuerdos comerciales.

####

1.2 Estilos de liderazgo y persuasión aplicables a la red de ventas:

####

1.2.1 Selección de la estrategia de liderazgo y habilidades personales

####

1.2.2 Adaptación del vendedor a situaciones, clientes y productos distintos.

####

1.3 Técnicas de motivación a vendedores:

####

1.3.1 Reuniones periódicas

####

1.3.2 Reconocimiento

####

1.3.3 Incentivos, comisiones y primas

####

1.4 Formación a vendedores y prescriptores:

####

1.4.1 Tareas de los vendedores.

####

1.4.2 Técnicas de persuasión e información

####

1.4.3 Redes sociales y marketing.

####

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Presentación y venta de productos y servicios

####

2.1 Proceso de venta:

####

2.1.1 Fases del proceso de venta

####

2.1.2 Tipos y clases de venta: Venta directa, indirecta, mayorista, industrial u otras.

####

2.1.3 La venta personal: características.

####

2.1.4 Tareas del vendedor.

####

2.1.5 Descripción del objeto de la venta: productos y servicios

####

2.2 Argumentarios de ventas:

####

2.2.1 Según tipos de productos y servicios

####

2.2.2 Según canales de comercialización.

####

2.2.3 Objeciones y técnicas de refutación.

####

2.2.4 Garantías y protección al consumidor.

####

2.3 Técnicas de presentación de productos y servicio a la red de venta propia y ajena.

####

2.3.1 El proceso de comunicación en la promoción y venta

####

2.3.2 Técnicas de comunicación aplicables a la red de ventas.

####

2.3.3 Aplicaciones informáticas para la presentación de productos y servicios a la venta.

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 **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.