

TÉCNICAS DE VENTAS

Objetivos Generales

El objetivo de este curso es adquirir nociones de psicología y técnicas permitiendo dominar los recursos de venta. Analizar qué reacciones impulsan a las personas a comprar un producto o servicio y cómo presentar nuestra oferta para coincidir con las necesidades del cliente haciendo que se sienta seguro y satisfecho con su decisión. Identificará el proceso psicológico de la venta y de la personalidad del posible comprador con habilidades y técnicas que permiten crear una atmósfera de persuasión, así como identificar los roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta, desde el primer contacto hasta el cierre.

Contenidos

TEMA 1. El Mercado

TEMA 2. Fases del Mercado

TEMA 3. Tipos de Mercados según la Demanda

TEMA 4. El Consumidor

TEMA 5. El Proceso de Compra

TEMA 6. El Punto de Venta

TEMA 7. Venta y Psicología Aplicada

TEMA 8. Motivaciones Profesionales y Comunicación

TEMA 9. Medios de Comunicación

TEMA 10. Evaluación de Sí Mismo. Técnicas de la Personalidad

TEMA 11. La Venta y su Desarrollo. Información e Investigación sobre el Cliente

TEMA 12. La Venta y su Desarrollo. El Contacto

TEMA 13. El Cierre de la Venta. La Postventa