

El proceso de venta

Familia profesional: Comercial y atención al cliente

Modalidad: Teleformación

Duración: 25 horas

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:

UD1. La comunicación comercial y el proceso de venta.

- 1.1. El concepto de venta y la Comunicación Empresarial.
- 1.2. La identificación de las necesidades del cliente.
- 1.3. Las cualidades del vendedor.
- 1.4. Fases en el proceso de venta.

UD2. El proceso de venta (I): fase previa y Demostración.

- 2.1. Fase previa.
- 2.2. La oferta del producto.
- 2.3. La demostración.
- 2.4. La negociación.

UD3. El proceso de venta (II): objeciones y cierre de la venta.

- 3.1. La dificultad de las objeciones.
- 3.2. El cierre de la venta.
 - 3.2. 1. Dificultades del acuerdo.

UD4. El servicio Posventa.

- 4.1. El servicio al cliente.
- 4.2. Gestión de Quejas y Reclamaciones.
- 4.3. El seguimiento de la Venta.
- 4.4. La fidelización por la Oferta.

UD5. La dirección Comercial de Ventas.

- 5.1. La administración de Ventas.
- 5.2. La dirección de Ventas.
- 5.3. Actividades y dimensiones de la Dirección Comercial.
- 5.4. La planificación estratégica de Ventas.
- 5.5. Organización del equipo de Ventas.
- 5.6. Selección del equipo de Ventas.
- 5.7. La contratación e integración de los vendedores.
- 5.8. La formación en Ventas.

UD6. 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.
-

Información específica

“Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad”

Fecha de inicio y fecha de fin: Los cursos podrán comenzar cualquier día de la semana, ya que se imparten en la modalidad de teleformación. La fecha de fin dependerá de número de horas lectivas diarias que se programen.

Metodología: La METODOLOGÍA ONLINE propuesta se ajusta a las características y necesidades de cada alumno/a, combinando las metodologías de enseñanza programada y de trabajo autónomo del alumnado con el asesoramiento de un/a formador/a especializado y mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el Campus

Virtual.

Requisitos de acceso: Para cursar esta formación no es necesario ningún requisito previo de acceso.

Material necesario para el desarrollo de la formación: El material didáctico objeto fundamental del proceso de enseñanza, será puesto a disposición del alumno en el Campus de manera ordenada y en los formatos más idóneos para ajustarlos a las especificaciones del curso. El alumno debe trabajarlos de manera autónoma dedicando un tiempo que dependerá de las necesidades individualizadas del alumno. Las actividades y casos prácticos buscan consolidar el proceso formativo de los alumnos poniendo en práctica lo aprendido sobre las disciplinas del programa cursado.

Evaluación: Para la obtención del correspondiente diploma o certificado de asistencia el/la alumno/a deberá realizar al menos el 75 por ciento de los controles periódicos de seguimiento.

Medios de contacto: Puede consultar sus dudas por teléfono (930 160 363) o por correo electrónico (didactic@didacticformacion.com)

Acreditación de los docentes: Los docentes de este curso cumplen con las prescripciones que se determinan en los certificados de profesionalidad que son similares a los contenidos de esta acción formativa.

Precio del curso: El precio final del curso, incluidos todos los conceptos, es de 7,5 € por hora. Se abonará en dos plazos, el primero antes de comenzar el curso y el segundo a su finalización. Cuando se abone el primer plazo se le dará acceso al alumno a la plataforma de teleformación.

Precio del curso bonificado: 7,5 €/h + 20% empresas de 1 hasta 5 trabajadores, 15% empresas de 6 a 9 trabajadores o 10% para empresas de más de 10 trabajadores por la gestión en la FUNDAE.