

La comunicación comercial

Familia profesional: Comercial y atención al cliente

Modalidad: Teleformación

Duración: 25 horas

Objetivos:

- Adquirir las técnicas de comunicación necesaria para mantener una relación eficaz en el proceso de venta, aplicándolas a las necesidades de los clientes.
- Conocer pautas que deben seguirse para realizar correctamente el proceso de comunicación en la venta, actualizando los conocimientos de los empleados sobre estas técnicas.
- Adquirir los conocimientos necesarios sobre materias que capaciten para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades de concepción y gestión en la introducción a las ventas.
- Aprender el proceso comercial a partir de la mejora de la gestión de clientes y la organización de las actividades comerciales de comunicación con los clientes.

Contenidos:

UD1. El concepto de venta y la comunicación empresarial.

- 1.1. La venta empresarial como actividad de Marketing.
- 1.2. La venta como proceso.
- 1.3. El equipo y el director de ventas.
- 1.4. La comunicación interpersonal.
- 1.5. La comunicación externa empresarial.

UD2. Identificar las necesidades del cliente (I).

- 2.1. Influencias en el comportamiento del consumidor.
- 2.2. Las necesidades de los clientes.
- 2.3. Tipos de clientes.
- 2.4. Influencias sociales en el comportamiento del cliente.
- 2.5. Las percepciones en el consumidor.
- 2.6. Los motivos de compra.

UD3. Identificar las necesidades del cliente (II).

- 3.1. El cliente ante los mercados masivos.

- 3.2. Motivaciones en las compras entre empresas.
- 3.3. La identificación de las necesidades en los productos.
- 3.4. La oferta del producto por el vendedor.

UD4. Las cualidades del vendedor.

- 4.1. El Vendedor como Comunicador.
 - 4.2. Estrategias para crear al Vendedor.
 - 4.3. La escucha activa en el Vendedor.
 - 4.4. El perfil del Vendedor.
 - 4.5. Capacidades ante la venta.
-

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.