

➤ **Modalidad:** Online

➤ **Duración:** 26 horas

➤ **Objetivos:**

- Adquirir las claves del proceso de ventas para tener éxito en la actividad comercial.
- Identificar las fases que comprende el proceso de venta, analizando los factores clave en cada una de ellas.
- Conocer los estilos de comunicación válidos y eficaces en la relación con el cliente, identificando también aquellos no deseables.
- Aprender las recomendaciones básicas para formular preguntas, y argumentar de forma eficaz y resolver las objeciones.
- Ganar soltura y confianza en todas las etapas de la venta.
- Concienciarse de la importancia que el factor motivación tiene en el resultado final del proceso de venta.
- Reflexionar sobre las habilidades individuales de cada uno con el objetivo de proponerse objetivos de mejora.

➤ **Contenidos:**

PRESENTACIÓN

MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN A LA VENTA

UNIDAD 1: ¿Cómo vendemos ahora?

UNIDAD 2: El perfil del vendedor

MÓDULO 2: EL PROCESO DE LA VENTA

UNIDAD 1: Preparación y planificación del encuentro comercial

UNIDAD 2: Contacto y acogida. Parte I

UNIDAD 3: Contacto y acogida. Parte II

UNIDAD 4: Contacto y acogida. Parte III

UNIDAD 5: Detección de necesidades y motivaciones de compra. Parte I.

UNIDAD 6: Detección de necesidades y motivaciones de compra. Parte II

UNIDAD 7: Detección de necesidades y motivaciones de compra. Parte III

UNIDAD 8: La Argumentación. Parte I

UNIDAD 9: La Argumentación. Parte II

UNIDAD 10: La Argumentación. Parte III

UNIDAD 11: El cierre de la venta. Parte I

UNIDAD 12: El cierre de la venta. Parte II