

## Técnicas de ventas y negociación



**Área:** MARKETING Y VENTAS

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 30 h

**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

Curso completo que reúne los aspectos del marketing que se relacionan directamente con la comunicación tanto con el cliente como entre empresas, organizaciones?Siempre con un fin último: alcanzar el éxito. Sin duda, aprenderá una serie de técnicas que son imprescindibles si sus objetivos se enfocan a cerrar operaciones de compra-venta como: la planificación personal, métodos de contacto, presentación de productos, resolución de objeciones, técnicas de cierre?Culminará su proceso formativo entrando en el plano negociador asimilando conceptos como: la negociación en grupo, tácticas y trucos, errores en la negociación?incluso técnicas de presentaciones orales eficaces.

### CONTENIDOS

1 Aspectos basicos de la venta - 1.1 El proceso de compra-venta - 1.2 Motivaciones de compra-venta - 1.3 El vendedor - 1.4 Personalidad del vendedor - 1.5 Video Resumen - 1.6 Aplicaciones Practicas - 1.7 Cuestionario: Aspectos básicos de la venta - 2 La planificacion - 2.1 Errores y soluciones - 2.2 Que es planificacion - 2.3 Video Resumen - 2.4 Aplicaciones Practicas - 2.5 Cuestionario: La planificación - 3 La comunicacion - 3.1 Fases de la comunicacion - 3.2 Problemas de la comunicacion - 3.3 Personalidades de los actores de la comunicacion - 3.4 Interaccion de caracteres - 3.5 Comportamientos - 3.6 Video Resumen - 3.7 Aplicaciones Practicas - 3.8 Cuestionario: La comunicacion - 4 Contacto o aproximacion - 4.1 El contacto. Metodos de contacto - 4.2 Ejemplo de contacto o aproximacion - 4.3 Tecnica de preguntas - 4.4 Puntos clave en la etapa de contacto - 4.5 Orden en el contacto - 4.6 Video Resumen - 4.7 Aplicaciones Practicas - 4.8 Cuestionario: Contacto o aproximación - 5 Presentacion y demostracion - 5.1 La presentacion - 5.2 Presentacion efectiva - 5.3 La demostracion - 5.4 La demostracion efectiva - 5.5 Elementos de demostracion - 5.6 Video Resumen - 5.7 Aplicaciones Practicas - 5.8 Cuestionario: Presentación y demostración - 6 Las objeciones I - 6.1 Sentido de las objeciones - 6.2 El vendedor y las objeciones - 6.3 Tipos de objeciones - 6.4 Tratamiento de las objeciones - 6.5 Descripcion de objeciones - 6.6 Video Resumen - 6.7 Aplicaciones Practicas - 6.8 Cuestionario: Las objeciones I - 7 Las objeciones II - 7.1 Descripcion de objeciones - 7.2 Video Resumen - 7.3 Aplicaciones Practicas - 8 Tecnicas frente a las objeciones - 8.1 Normas generales frente a las objeciones - 8.2 Objecion - apoyo - 8.3 Descubrir la verdadera objecion - 8.4 Conformidad y contraataque - 8.5 Prever la objecion - 8.6 Retrase la respuesta - 8.7 Negacion de la objecion - 8.8 Admision de la objecion - 8.9 Video Resumen - 8.10 Aplicaciones Practicas - 8.11 Cuestionario: Técnicas frente a las objeciones - 9 El cierre de la venta - 9.1 Señales del cliente - 9.2 Tecnicas de cierre - 9.3 Cierres de remate - 9.4 Video Resumen - 9.5 Aplicaciones Practicas - 9.6 Cuestionario: El cierre de la venta - 10 Otros modelos de ventas - 10.1 Venta a grupos - 10.2 Planificacion de las ventas - 10.3 Actuacion de participantes - 10.4 Venta de puerta fria - 10.5 Normas generales - 10.6 Telefono y correo - 10.7 Video Resumen - 10.8 Aplicaciones Practicas - 11 Tecnicas de negociacion - 11.1 El proceso de negociacion - 11.2 Antes de la negociacion - 11.3 El grupo negociador - 11.4 La comunicacion - 11.5 Aprender a negociar - 11.6 Fases de la negociacion - 11.7 Tacticas y trucos - 11.8 Poderes y habilidades - 11.9 Negociaciones cooperativa, competitiva y mixta - 11.10 Concesiones - 11.11 El tiempo en la negociacion - 11.12 Errores mas comunes en una negociacion - 11.13 Supuesto practico - 11.14 Cuestionario: Técnicas de negociación - 12 Presentaciones orales eficaces - 12.1 Planificacion de una presentacion - 12.2 Tipos de presentaciones - 12.3 El mensaje - 12.4 Elementos de apoyo - 12.5 Comunicacion verbal - 12.6 Comunicacion no verbal - 12.7 Imagen personal - 12.8 El miedo escenico - 12.9 Improvisar - 12.10 Preguntas del publico - 12.11 Evaluacion - 12.12 Supuesto practico - 12.13 Cuestionario: Presentaciones orales eficaces - 12.14 Cuestionario: Cuestionario final -

## 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 el **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.