



## Técnicas de venta



**Área:** Actividades de ventas

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 0 h

**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

## CONTENIDOS

1 procesos de ventas - 1.1 tipos de ventas - 1.2 fases del proceso de venta - 1.3 la entrevista - 1.4 preparación a la venta - 1.5 sondeo - 1.6 aproximación al cliente - 1.7 análisis del producto-servicio - 1.8 argumentario de ventas - 1.9 actividades: procesos de ventas - 2 aplicación de técnicas de ventas - 2.1 presentación y demostración del producto-servicio - 2.2 demostraciones ante un gran número de clientes - 2.3 argumentación comercial - 2.4 técnica para la refutación de objetivos - 2.5 técnicas de persuasión a la compra - 2.6 ventas cruzadas - 2.7 técnicas de comunicación aplicadas a la venta - 2.8 técnicas de comunicación no presenciales - 2.9 actividades: aplicación de técnicas de ventas - 3 seguimiento y fidelización de clientes - 3.1 la confianza y las relaciones comerciales - 3.2 estrategias de fidelización - 3.3 externalización de las relaciones con cliente telemarketing - 3.4 aplicaciones de gestión de las relaciones con clientes - 3.5 actividades: seguimiento y fidelización de clientes - 4 resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta - 4.1 conflictos y reclamaciones en la venta - 4.2 gestión de quejas y reclamaciones - 4.3 resolución de reclamaciones - 4.4 actividades: resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta - 4.5 cuestionario: cuestionario módulo 1 unidad 2 -

## 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.
- **El curso puede realizarse exclusivamente a través de Internet pero si el estudiante lo desea puede adquirir un manual impreso**. De esta manera podrá volver a consultar la información del curso siempre que lo desee sin que necesite utilizar el Campus Virtual o, estar conectado a Internet.

## 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.