



Guía Didáctica

Técnicas comerciales: El cierre de la venta

REF: 1510002FC

Modalidad: Online

Duración: 60 horas

Objetivos del curso

- Conocer qué fórmulas existen para superar la crisis.
- Orientar la entrevista comercial al cierre.
- Entender en qué consiste el marketing y cómo aplicarlo para captar clientes.
- Obtener la decisión del cliente controlando los aspectos emocionales.
- Proporcionar los conceptos, técnicas y métodos para ser altamente eficientes en el momento del cierre.
- Usar adecuadamente las habilidades comerciales como herramienta de persuasión.
- Conocer las fórmulas de bienvenida para ganar clientes.
- Aprender a cuidar la imagen personal mediante el control de gestos y expresiones.
- Estudiar al cliente para poder personalizar la estrategia de venta y llegar al cierre.
- Dominar los aspectos de la satisfacción y las motivaciones de compra de cada cliente.
- Aprender a prestar más atención y a procesar la información que nos interesa.
- Detectar cuáles son las señales de cierre y saber actuar.
- Dominar las técnicas de cierre.

Contenidos de la formación

UNIDAD 1. ESTRATEGIAS DE VENTA

Concepto y evolución.

Superando la crisis.

La estrategia comercial.

Tipos de comercial.

UNIDAD 2. LA IMPORTANCIA DEL MARKETING

Concepto de marketing.

Plan de marketing.

Evolución del marketing.

Marketing – Mix.

Marketing – Directo.

UNIDAD 3. HABILIDADES COMERCIALES

Perfil comercial.

Inteligencia emocional: la habilidad de vender.

Venta e imagen.

Fórmulas de bienvenida para ganar clientes.

UNIDAD 4. ESTUDIAR AL CLIENTE

Definición e importancia.

¿Qué buscan los clientes?

Visita y presentación del producto.

Tipos de clientes.

Aspectos de la satisfacción.

Sistema de valores del cliente.

Motivaciones de compra.

UNIDAD 5. COMUNICACIÓN Y ESCUCHA ACTIVA

La escucha activa.

El pensamiento.

Cómo prestar más atención.

Ejercicios para mejorar la atención.

Control y conocimiento de los gestos.

Los gestos como herramienta de persuasión.

UNIDAD 6. EL CIERRE DE LA VENTA

Actitud adecuada del vendedor.

Responder a las objeciones.

El momento del cierre.

Señales de cierre.

Cómo confirmar.

Técnicas para cerrar la venta.

Generalidades de la formación

Metodología:

Formación en modalidad online de 60 horas de duración.

Los cursos online no disponen de material didáctico físico. El acceso al contenido y a los recursos complementarios se realiza a través del aula virtual, identificándose con las claves de acceso que se le proporcionan a cada alumno.

Las tutorías por parte del docente se realizan a través de la plataforma virtual, mediante la cual el docente/tutor dinamiza la formación, resuelve todas las dudas que puedan surgir respecto a la materia, promueve la participación de los alumnos/as y vela por el aprovechamiento de los contenidos didácticos, con tutorías personalizadas.

Es obligatorio realizar el curso a través del campus virtual. Para que el curso sea válido, el/la alumno/a debe acceder dentro del período establecido de forma progresiva (fechas de inicio y finalización) al 75% del temario a través de la plataforma y realizar todas la/s prueba/s de evaluación propuesta/s. El tiempo de conexión de los participantes debe estar en consonancia con el aprendizaje y las horas de duración del curso, como mínimo, será del 30% del total. Se emitirá diploma acreditativo una vez superados los requisitos del curso.

Requisitos para la bonificación:

Para que la formación bonificada sea considerada válida, el/la alumno/a debe:

- Acceder a la plataforma virtual de manera continua y progresiva dentro de las fechas de inicio y fin. El tiempo de dedicación del alumno debe estar en consonancia con la duración del curso.
- Visualizar al menos el 75% de los contenidos teóricos del curso y realizar como mínimo el 75% de las actividades y/o pruebas de evaluación.
- Aprobar la/s evaluación/es final/es obteniendo una calificación mínima de 5/10.