



Guía Didáctica

Técnicas de venta. Preparación de la visita comercial

REF: 1510005FC

Modalidad: Online

Duración: 60 horas

Objetivos del curso

- Conocer las distintas fórmulas comerciales para contactar con los clientes.
- Usar estrategias comerciales que se adapten a cada situación.
- Distinguir los tipos de clientes y sus necesidades.
- Aprender a cuidar la imagen personal como herramienta de ventas.
- Usar adecuadamente los modales y la comunicación.
- Usar técnicas para analizar el mercado, la competencia y a los clientes.
- Lograr obtener la información adecuada en cada situación.
- Conocer la importancia de preparar adecuadamente la entrevista.
- Dominar la información sobre el producto, el mercado y la competencia.
- Aprender a hacer preguntas en función de la situación y el cliente.
- Poder dominar nuestro lenguaje corporal en nuestro beneficio.
- Aprender a escuchar activamente.
- Superar las barreras de la comunicación.
- Usar eficientemente el lenguaje y el tono de voz.
- Conocer las objeciones, qué son y en qué consisten.
- Poder superar las objeciones que se planteen durante la visita.
- Conocer las motivaciones de compra del cliente.
- Hacer un seguimiento correcto de clientes.

Contenidos de la formación

UNIDAD 1. EL PROCESO DE LA VENTA

Concepto y evolución.

Superando la crisis.

La estrategia comercial.

Tipos de comercial.

UNIDAD 2. CONOCER AL CLIENTE

¿Quién es el cliente?

Estrategias comerciales.

Tipos de clientes.

UNIDAD 3. LA PRIMERA IMPRESIÓN

Marketing e imagen.

La imagen corporativa.

El perfil comercial.

El saludo adecuado.

UNIDAD 4. PREPARACIÓN DE LA VISITA

La información.

El mercado. Conocimiento y Segmentación.

Objetivos de la visita.

La competencia.

Preparar las preguntas.

Estrategia de actuación.

Preparación psicológica.

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.