



FORMACIÓN PROFESIONAL CONTINUA

SECTOR: Comercio

PSICOLOGÍA Y TÉCNICAS DE VENTA

MODALIDAD: Distancia

DURACIÓN: 70

CONTENIDO:

1.- EL VENDEDOR

Cualidades del vendedor; Motivaciones profesionales; Medios de Comunicación; Evaluación de SÍ MISMO; Técnica de afirmación aplicada a la venta.

2.- EL CONSUMIDOR Y SUS NECESIDADES:

La información y la investigación sobre el cliente; La presentación, argumentación, demostración, contra-objeciones y negociación.

3.- EL PRODUCTO:

La acogida y la presentación del producto; Interés y deseo: la argumentación y la presentación; Tratar las objeciones; Aspectos de la negociación; El cierre de la venta, la postventa.

4.- TÉCNICAS DE VENTA:

Concepto de venta; Argumentos y Presentación; Planificación de tareas; La entrevista de venta; Técnicas de cierre;

5.- MERCHANDISING

6.- MARKETING

7.- LA GESTIÓN DE LA CONFIANZA

Introducción; Entorno actual de la satisfacción y la Lealtad Interna y Externa hacia el cliente; Conexión entre la Lealtad de cliente y la Lealtad de empleados/as; Gestión de la Lealtad.



TELÉFONO DE INFORMACIÓN GRATUITO
9 0 0 1 0 2 1 6 8



info@albant.net