

## Técnicas de venta

**Modalidad:** Online

**Duración:** 28 horas

**Objetivos:**

- Facilitar a personas que estén interesadas en desarrollar su carrera profesional en el área comercial los conocimientos, destrezas y actitudes requeridos para poder desempeñar las tareas propias del profesional de ventas.
- Conocer aspectos básicos en el sector de las ventas como el concepto de producto y los distintos tipos de venta.
- Aprender las habilidades básicas necesarias para ser un buen vendedor.
- Identificar a los distintos tipos de clientes y detectar sus necesidades.
- Desarrollar técnicas de comunicación que ayuden al vendedor en el proceso de venta.
- Conocer cuáles son las etapas por las que pasa cualquier proceso de venta.

**Contenidos:**

**Introducción a la venta**

El producto.

Tipos de venta.

**El vendedor**

Tipos de vendedores.

Actividades del vendedor.

Características del buen vendedor.

Formación del vendedor.

**El cliente**

Clasificación de las necesidades.

Hábitos y comportamiento del consumidor.

El proceso de decisión de compra.

Observación y clasificación del cliente.

**El proceso de ventas**

Planificación de la venta.

Desarrollo de la venta.

Cierre de la venta.

Después de la venta.

