

CURSO PROFESIONAL

Psicología y Técnicas de Venta



e

Índice

Descripción del Curso Profesional	3
¿A Quién va Dirigido?	3
¿Cuales son los requisitos?	3
Temario Abreviado	4
Titulación	6
Metodología	7
Prácticas en Empresa	8
Salidas Profesionales	8)



Descripción del Curso Profesional

A la hora de tratar con clientes la relación entre el vendedor y el cliente resulta trascendental, de una buena relación y del entendimiento entre ambos se puede llegar a una situación óptima, es decir, al cumplimiento de los objetivos de ambas partes. Por otro lado, vivimos en una sociedad de consumo en la que se valoran cada uno de los valores añadidos que nos ofrecen tras un proceso de compra. Así, resulta imprescindible el conocimiento y la utilización de las técnicas de venta a la hora de presentar a los clientes los bienes y servicios que ofertamos.

¿A Quién va Dirigido?

Los técnicas de venta. El curso está dirigido a profesionales relacionados con la comercialización. Empresarios, economistas, dependientes, comerciantes, a todo tipo de vendedores de cualquier ámbito. Consumidores que muestren su especial interés en conocer cómo pueden influir en sus decisiones para la realización de una compra. A cualquier persona que quiera iniciar su propio negocio de forma autónoma. En general, a cualquier persona interesada en formarse en éste ámbito.

¿Cuales son los requisitos?

> Ser mayor de edad.

ceiforestudios.com

Temario Abreviado

- El entorno comercial.
- Psicología de la venta.
- La comunicación.
- Venta y negociación.

Temario

- El entorno comercial
 - El entorno comercio.
 - El vendedor.
 - El cliente.
- Psicología de la venta
 - Variables psicológicas.
 - Toma de decisiones.
 - · Necesidades.
 - Persuadir y convencer.
 - Entrevista comercial.
 - Técnicas de comunicación no presénciales.
- > La comunicación
 - Elementos
 - Dificultades
 - Niveles

Temario

- Venta y negociación
 - Preparación de la visita.
 - Etapas de la venta.
 - Cierre de la venta.
 - Seguimiento de la venta

Titulación

Finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá el Certificado que acredita los conocimientos adquiridos

Metodología

- Aprendizaje continuo de nuestros alumnos minimizando dificultades.
- Programas formativos de alta calidad que permiten un óptimo desarrollo académico del alumno.
- Formación e-learning con las últimas tecnologías.
- Sin desplazarte de casa con gran disponibilidad horaria al decidir tú en qué momento del día estudiar.
- Herramientas y recursos didácticos en continua actualización.
- Seguimiento personalizado de cada alumno, de manera que siempre vas a tener un tutor a tu disposición.
- Tu progreso será evaluado y podrás profundizar en los contenidos.
- Nuestros alumnos consiguen tener una experiencia de aprendizaje única.

Prácticas en Empresas

Al finalizar el curso, el alumno accederá a prácticas en empresas del sector

Salidas Profesionales

- Venta.
- > Telemarketing.

MADRID

Calle Gran Vía, 57 10° J 28013, Madrid

Tel: 918 277 096







