

CP

Comercio y Marketing  
**Técnicas de Venta**  
Curso Profesional



# Técnicas de Venta

Curso Profesional

## Descripción del curso

El Curso Profesional online de Técnicas de Venta es una formación que te proporciona el método y las herramientas para dominar el proceso de ventas y aumentar su efectividad comercial.

## ¿Cuales son los requisitos?

Ser mayor de edad.

## ¿A quién va dirigido?

- Comerciales que desean descubrir, adoptar o consolidar las etapas clave de las técnicas de venta.
- Representantes comerciales que deseen aumentar su éxito en la actividad comercial.
- Comerciales que quieran mejorar su actividad comercial con método, técnicas y herramientas para tener éxito.

## Salidas Profesionales

- Agente Comercial.
- Venta Telefónica.
- Teleoperador.



Profesores  
Especializados



Material Formativo  
Interactivo



300 horas de  
prácticas en el sector











Mucha flexibilidad  
horaria

# Comercio y Marketing

# Técnicas de Venta

Curso Profesional





## Metodología

-  Aprendizaje continuo de nuestros alumnos minimizando dificultades.
-  Programas formativos de alta calidad que permiten un óptimo desarrollo académico del alumno.
-  Formación elearning con las últimas tecnologías.
-  Sin desplazarte de casa con gran flexibilidad 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 crear una experiencia de aprendizaje única.

## Prácticas en Empresas

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

## Temario Abreviado

-  Procesos de venta.
-  Aplicación de técnicas de venta.
-  Seguimiento y fidelización de clientes.
-  Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta.



Profesores  
Especializados



Material Formativo  
Interactivo



300 horas de  
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad  
horaria

# Técnicas de Venta

Curso Profesional

## TEMARIO

### 1. Procesos de venta

- Tipos de venta.
- Fases del proceso de venta.
- Preparación de la venta.
- Aproximación al cliente.
- Análisis del producto / servicio.
- El argumentario de ventas.

### 2. Aplicación de técnicas de venta

- Presentación y demostración del producto / servicio.
- Demostraciones ante un gran número de clientes.
- Argumentación commercial.
- Técnicas para la refutación de objeciones.
- Técnicas de persuasión a la compra.
- Ventas cruzadas: Ventas adicionales y ventas sustitutivas.
- Técnicas de comunicación aplicadas a la venta.
- Técnicas de comunicación no presénciales.



Profesores  
Especializados



Material Formativo  
Interactivo



300 horas de  
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad  
horaria

# Técnicas de Venta

Curso Profesional

## TEMARIO

### 3. Seguimiento y fidelización de clientes

- La confianza y las relaciones comerciales.
- Estrategias de fidelización.
- Externalización de las relaciones con clientes: Telemarketing.
- Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM).

### 4. Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta

- Conflictos y reclamaciones en la venta.
- Gestión de quejas y reclamaciones.
- Resolución de reclamaciones.



Profesores  
Especializados



Material Formativo  
Interactivo



300 horas de  
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad  
horaria

Comercio y Marketing

# Técnicas de Venta

Formación Online