

TÉCNICAS DE VENTA

Deusto Formación es una iniciativa de **Grupo Planeta** para desarrollar un nuevo concepto: cursos de formación continua especializados, con servicio de consulta on-line.

El objetivo de Deusto Formación es capacitar a los profesionales en activo para adaptarse al competitivo y exigente escenario laboral actual, e impulsar su desarrollo profesional.

En respuesta a la constante demanda del mercado, y de las empresas, de profesionales cualificados y en permanente actualización, Deusto Formación ofrece nuevas herramientas para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado.

Este curso te garantiza la participación en el proceso de selección del área comercial de empresas del Grupo Planeta.

ÍNDICE PRESENTACIÓN:

- **Objetivos**
- **¿A quién va dirigido?**
- **Metodología**
- **Servicios del Campus Online**
- **Programa detallado**

Para obtener información personalizada llame al 902 170 180.

OBJETIVOS

Vender es la actividad fundamental de la empresa. Saber vender un producto o servicio, a cualquier tipo de cliente, requiere un conocimiento profundo de las motivaciones de compra y de venta.

Convertirse en un experto de las técnicas de ventas está a tu alcance con Deusto Formación.

- Aprenderás las técnicas de ventas más efectivas según los diferentes tipos de clientes.
- Comprenderás las motivaciones de la compra, y como enfocar las fortalezas de tu producto o servicio.
- Ampliarás tu visión comercial mediante los conocimientos de marketing y psicología aplicada.
- Con ejemplos reales que podrás aplicar en tu día a día.

Crece profesionalmente con **Deusto Formación**.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Gracias a la estructura del curso, basada en módulos, este curso está indicado para personas que buscan objetivos distintos. Los intereses concretos del alumno le llevarán a profundizar más en unos temas u otros. El curso de Técnicas de Ventas está pensado concretamente para:

- Comerciales y vendedores que busquen mejorar sus conocimientos en técnicas de venta.
- Personas sin experiencia, que quieran introducirse profesionalmente en el ámbito comercial.
- Autónomos y responsables de pequeñas empresas que venden productos o servicios a otras empresas o al consumidor final.
- Profesionales que necesitan mejorar sus capacidades comunicativas para vender su propio trabajo.

METODOLOGÍA

El método pedagógico de Deusto Formación tiene por objetivo la adquisición de conocimientos, y sobre todo, su aplicación práctica en el ámbito laboral. El método se adapta perfectamente a las circunstancias y capacidades de cada alumno, ya que estas y su dedicación marcarán el ritmo de aprendizaje.

A través de los materiales del curso, el uso del campus virtual y la atención personalizada de tu tutor lograrás alcanzar tus objetivos. Independientemente de tu nivel inicial, el método pedagógico progresivo de Deusto Formación te garantiza el éxito en tu aprendizaje.

- Dispondrás de apoyo complementario al curso a través del campus, con acceso a la biblioteca, agenda de estudio etc.
- Te marcarás tus propios objetivos, e irás progresando de forma efectiva: no hay pérdidas de clases o conocimientos.
- Dispondrás del apoyo y seguimiento de un tutor personal, experto y especializado en la materia, que responderá a tus dudas y preguntas en menos de 24hr.
- Podrás estudiar donde y cuando tú quieras: los cursos online se adaptan a tu horario y ritmo, sin tener que desplazarte.
- Realizarás pruebas de evaluación tras cada módulo del curso, a través del campus online, con las que comprobarás tus progresos en la materia, tus puntos fuertes, y tus áreas de mejora.
- Recibirás un diploma acreditativo de Deusto Formación tras la superación de todas las pruebas de evaluación.

CAMPUS ONLINE

Deusto Formación propone un lugar de encuentro e intercambio entre todos los estudiantes y profesores. Se trata de un espacio de consulta online, para facilitarte el estudio y la comunicación con el centro y el tutor, en cualquier momento.

Dentro del Campus Online, los alumnos tienen a su disposición un Buzón Personal, desde el que podrás enviar y recibir e-mails de tu tutor y de las últimas novedades del centro.

El Campus dispone de un acceso a las pruebas de evaluación de manera cómoda y rápida. Podrás comprobar tu progreso, obtener correcciones y comentarios de tu tutor personal.

Una Agenda, para que el alumno pueda planificar, junto con su tutor, el ritmo de aprendizaje deseado con el fin de realizar el curso en el tiempo previsto.

Todos los alumnos disponen de una sección de “Historial Académico”, donde encontrarás todas las pruebas de evaluación realizadas, y así, podrás realizar un seguimiento de tu progreso a lo largo del curso, comprobando si el ritmo de estudio es el marcado en la agenda.

También, disponen del acceso a la Biblioteca, donde encontrarás material relacionado y enlaces de interés y actualidad, que complementan el temario del curso.

Dentro de la Secretaría Online, podrás consultar todo lo que necesites sobre temas administrativos: Petición de facturas, consulta de cuotas, modificación de datos, etc.

PROGRAMA

BLOQUE I. INTRODUCCIÓN A LAS VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1: EL ROL DEL VENDEDOR Y SU FUNCIÓN DENTRO DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

- Introducción
- ¿Qué significa vender?
- ¿Por qué es necesario vender?
- La profesión en el Área de ventas
- El vendedor: objetivos, funciones, deberes y responsabilidades
- El vendedor como persona
- Organización del departamento de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 2: LA RELACIÓN ENTRE VENTAS Y MARKETING

- Introducción
- El mercado: la oferta y la demanda
- La empresa y las ventas
- Qué es el Marketing?
- El plan de Marketing
- Merchandising

UNIDAD DIDÁCTICA 3: LAS CLASES DE VENTAS

- Introducción
- Venta de productos de consumo
- Venta de productos industriales
- Venta de servicios
- Otras formas de venta

BLOQUE II: PROTAGONISTAS DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 4: TIPOLOGÍA DE CLIENTES

- Introducción
- Qué es un cliente
- Factores que influyen en la conducta del cliente
- Las necesidades y motivaciones de compra
- Tipologías de clientes y estrategias del vendedor
- La conducta del comprador

UNIDAD DIDÁCTICA 5: TIPOLOGÍA Y PERFIL DEL VENDEDOR

- Introducción
- La venta en la actualidad
- Personalidad del vendedor
- Perfil del vendedor
- La tarea del vendedor
- Tipología de vendedores

UNIDAD DIDÁCTICA 6: LA AUTOIMAGEN, CLAVE PARA EL VENDEDOR

- Introducción
- La imagen del vendedor: clave de su éxito
- La importancia de la comunicación en la venta
- La expresión oral del vendedor
- La expresión corporal del vendedor
- La expresión escrita del vendedor
- La importancia de escuchar con eficacia en ventas

BLOQUE III. EL ACTO DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 7: PROSPECCIÓN DE CLIENTES Y PREPARACIÓN DE LA VENTA

- Introducción
- La planificación de la venta
- El conocimiento del mercado y de los clientes
- La prospección y selección de clientes
- La preparación de la visita de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 8: ACCIÓN DE VENTA/ PARTE I

- Introducción
- Esquema de la acción de ventas
- La entrevista de ventas
- La presentación de ventas
- El argumentario de ventas
- La demostración y material de apoyo

UNIDAD DIDÁCTICA 9: ACCIÓN DE VENTA/ PARTE II

- Introducción
- Las objeciones
- El cierre de la venta
- El seguimiento de la venta
- La gestión del tiempo

UNIDAD DIDÁCTICA 10: LA NEGOCIACIÓN

- Introducción
- La negociación
- Los diez principios fundamentales de la negociación
- El Área y los límites de la negociación
- Fases de la negociación