

Técnicas de ventas y negociación



Área: Marketing y Ventas
Modalidad: Teleformación
Duración: 30 h
Precio: 225.00€

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
 Tienda online
Matricularme

OBJETIVOS

Curso completo que reúne los aspectos del marketing que se relacionan directamente con la comunicación tanto con el cliente como entre empresas, organizaciones...Siempre con un fin último: alcanzar el éxito. Sin duda, aprenderá una serie de técnicas que son imprescindibles si sus objetivos se enfocan a cerrar operaciones de compraventa como: la planificación personal, métodos de contacto, presentación de productos, resolución de objeciones, técnicas de cierre...Culminará su proceso formativo entrando en el plano negociador asimilando conceptos como: la negociación en grupo, tácticas y trucos, errores en la negociación...incluso técnicas de presentaciones orales eficaces.

CONTENIDOS

1 Aspectos básicos de la venta - 1.1 El proceso de compra-venta - 1.2 Motivaciones de compra-venta - 1.3 El vendedor - 1.4 Personalidad del vendedor - 1.5 Video Resumen - 1.6 Aplicaciones Prácticas - 1.7 Cuestionario: Aspectos básicos de la venta - 2 La planificación - 2.1 Errores y soluciones - 2.2 Qué es planificación - 2.3 Video Resumen - 2.4 Aplicaciones Prácticas - 2.5 Cuestionario: La planificación - 3 La comunicación - 3.1 Fases de la comunicación - 3.2 Problemas de la comunicación - 3.3 Personalidades de los actores de la comunicación - 3.4 Interacción de caracteres - 3.5 Comportamientos - 3.6 Video Resumen - 3.7 Aplicaciones Prácticas - 3.8 Cuestionario: La comunicación - 4 Contacto o aproximación - 4.1 El contacto. Métodos de contacto - 4.2 Ejemplo de contacto o aproximación - 4.3 Técnica de preguntas - 4.4 Puntos clave en la etapa de contacto - 4.5 Orden en el contacto - 4.6 Video Resumen - 4.7 Aplicaciones Prácticas - 4.8 Cuestionario: Contacto o aproximación - 5 Presentación y demostración - 5.1 La presentación - 5.2 Presentación efectiva - 5.3 La demostración - 5.4 La demostración efectiva - 5.5 Elementos de demostración - 5.6 Video Resumen - 5.7 Aplicaciones Prácticas - 5.8 Cuestionario: Presentación y demostración - 6 Las objeciones I - 6.1 Sentido de las objeciones - 6.2 El vendedor y las objeciones - 6.3 Tipos de objeciones - 6.4 Tratamiento de las objeciones - 6.5 Descripción de objeciones - 6.6 Video Resumen - 6.7 Aplicaciones Prácticas - 6.8 Cuestionario: Las objeciones I - 7 Las objeciones II - 7.1 Descripción de objeciones - 7.2 Video Resumen - 7.3 Aplicaciones Prácticas - 8 Técnicas frente a las objeciones - 8.1 Normas generales frente a las objeciones - 8.2 Objeción - apoyo - 8.3 Descubrir la verdadera objeción - 8.4 Conformidad y contraataque - 8.5 Prever la objeción - 8.6 Retrasa la respuesta - 8.7 Negación de la objeción - 8.8 Admisión de la objeción - 8.9 Video Resumen - 8.10 Aplicaciones Prácticas - 8.11 Cuestionario: Técnicas frente a las objeciones - 9 El cierre de la venta - 9.1 Señales del cliente - 9.2 Técnicas de cierre - 9.3 Cierres de remate - 9.4 Video Resumen - 9.5 Aplicaciones Prácticas - 9.6 Cuestionario: El cierre de la venta - 10 Otros modelos de ventas - 10.1 Venta a grupos - 10.2 Planificación de las ventas - 10.3 Actuación de participantes - 10.4 Venta de puerta fría - 10.5 Normas generales - 10.6 Teléfono y correo - 10.7 Video Resumen - 10.8 Aplicaciones Prácticas - 11 Técnicas de negociación - 11.1 El proceso de negociación - 11.2 Antes de la negociación - 11.3 El grupo negociador - 11.4 La comunicación - 11.5 Aprender a negociar - 11.6 Fases de la negociación - 11.7 Tácticas y trucos - 11.8 Poderes y habilidades - 11.9 Negociaciones cooperativa, competitiva y mixta - 11.10 Concesiones - 11.11 El tiempo en la negociación - 11.12 Errores más comunes en una negociación - 11.13 Supuesto práctico - 11.14 Cuestionario: Técnicas de negociación - 12 Presentaciones orales eficaces - 12.1 Planificación de una presentación - 12.2 Tipos de presentaciones - 12.3 El

EMAIL: info@mferrerconsultores.com
TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



mensaje - 12.4 Elementos de apoyo - 12.5 Comunicación verbal - 12.6 Comunicación no verbal - 12.7 Imagen personal - 12.8 El miedo escénico - 12.9 Improvisar - 12.10 Preguntas del público - 12.11 Evaluación - 12.12 Supuesto práctico - 12.13 Cuestionario: Presentaciones orales eficaces - 12.14 Cuestionario: Cuestionario final -

METODOLOGIA

La actividad tutorial será bidireccional, es decir, tanto el alumno se puede poner en contacto con el tutor para solventar dudas o dificultades como el tutor con el alumno para establecer un contacto directo con él, comprobar su nivel de progreso en el estudio, su grado de motivación y su situación personal en relación con su participación en la acción formativa.

Las características de la metodología de este tipo de acciones formativas son:

Total libertad de horarios para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.

En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.

Hacer para aprender, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.

El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo test de autoevaluación.

Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.

No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.

Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.

Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.

32 Mbytes de RAM o superior.

CONTROLES APRENDIZAJE

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



Se llevará a cabo una **evaluación continua**, con el seguimiento a través de las tutorías que van haciendo los profesores, para comprobar si ha habido un aprovechamiento real del curso. Para ello, el alumnado deberá realizar todos los ejercicios que acompañan a los contenidos del curso (evaluaciones, autoevaluaciones, cuestionarios, ejercicios prácticos, etc.) para evaluar que van consiguiendo los contenidos adecuados.

De igual modo, se realizará una **evaluación final**, donde el alumno deberá de responder adecuadamente al examen de evaluación final que será corregido automáticamente una vez realizado.

Plazos de realización:

Evaluación continua: con objeto de garantizar el máximo aprovechamiento del curso, se recomienda al alumnado que entregue los ejercicios prácticos, autoevaluaciones, cuestionarios a lo largo del curso.

Evaluación final: se recomienda que se realice una vez finalizado todo el curso, es decir, el último día del mismo, para poder responder adecuadamente a las preguntas que se indiquen.

Evaluación continua: durante todos los días del curso.

Evaluación final: un día después de la finalización del curso.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>