

## 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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@mferrerconsultores.com)

**TELÉFONO:** 635952170

**<https://www.mferrerconsultores.com>**