



Habilidades de Venta



Teleformación



35 Horas



100%

Subvencionado

El objetivo de este curso es **conocer profundamente al cliente** o consumidor y aplicar técnicas que te hagan saber ante que tipo de clientes nos encontramos en cada situación.

“Learn different, learn with us.”



Identificar las diferentes **técnicas necesarias para la venta** en el comercio y la mejor manera de aplicarlas. También diferenciar **los tipos de clientes** que se puede encontrar, **desarrollar sus propios planes comerciales**, crear sus propias **técnicas de persuasión**, estudiar los aspectos psicológicos que motivan a el/la consumidor/a en la compra, y hacer de un/a cliente/a ocasional, un posible cliente/a fijo.



Contenidos :

1. EL ENTORNO COMERCIAL.
2. VARIABLES PSICOLÓGICAS DEL CONSUMIDOR.
3. LA COMPRA, TOMA DE DECISIONES DEL CLIENTE.
4. EL VENDEDOR Y LA ACCIÓN SOBRE EL OTRO: PERSUADIR Y CONVENCER.
5. LA COMUNICACIÓN
6. GENERACIÓN DE CONFIANZA.
7. TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN.
8. LA PROPUESTA DE VALOR.
9. PROCESO DE VENTA.
10. MERCHANDISING Y MARKETING.



Requisitos para realizar el Curso

El curso está 100% subvencionado (gratuito) para trabajadores del sector comercio, contact center, estaciones de servicio, aparcamientos, garajes, grandes almacenes y desempleados.

Tendrás preferencia en la inscripción del curso si cumples uno de estos requisitos: mujeres, hombres mayores de 45 años, trabajadores de pequeñas y medianas empresas, trabajadores a tiempo parcial o con contrato temporal, etc.

Realizando con éxito el curso, conseguirás un **diploma** acreditativo de la realización del curso.

¡Contacta con nosotros y te informaremos!



956 326 308



654 782 197



ieuroconsulting@ieuroconsulting.com