

IMPE008PO

Habilidades de Venta

Mejorar la efectividad comercial mediante el uso de técnicas de venta adecuadas, el análisis de los tipos de clientela y la creación de estrategias para fidelizar a la clientela ocasional.





Habilidades de Venta

Mejorar la efectividad comercial mediante el uso de técnicas de venta adecuadas, el análisis de los tipos de clientela y la creación de estrategias para fidelizar a la clientela ocasional.



DURACIÓN
35 horas



MODALIDAD
Teleformación



PRECIO
Gratis



TITULACIÓN
Oficial

Titulación: al finalizar su especialidad formativa, obtendrá un Diploma Oficial.

Requisitos

Para poder acceder a nuestros cursos gratuitos deberás ser persona trabajadora, autónoma o desempleada (plazas muy limitadas). Las personas participantes de los programas de formación deberán pertenecer a las empresas del sector o sectores siguientes:

- Comercio.
- Delegaciones comerciales del Ente Público empresarial Loterías y Apuestas del Estado.
- Promoción, degustación, merchandising y distribución de muestras.
- Administración de Loterías.

Además, podrán acceder a nuestros cursos las personas trabajadoras ocupadas que se encuentren en alguna de las siguientes situaciones: fijos discontinuos en los períodos de no ocupación; personas afectadas por expedientes de regulación de empleo (ERE/ERTE).

Las personas trabajadoras en situación de desempleo (plazas muy limitadas), deberán estar inscritas como demandantes de empleo en los Servicios Públicos de Empleo al inicio del curso.

Resultado aprendizaje

1. ANÁLISIS DEL ENTORNO COMERCIAL Y DE LA PSICOLOGÍA DEL PÚBLICO CONSUMIDOR/A

- 1.1. Identificación y análisis del entorno comercial
- 1.2. Descripción e interpretación de la psicología del público consumidor/a
- 1.3. Análisis y detección de necesidades y expectativas de la clientela

2. TÉCNICAS DE VENTA Y PERSUASIÓN RESPETUOSA

- 2.1. Identificación y aplicación de técnicas de venta
- 2.2. Descripción y diseño de herramientas de persuasión respetuosa y convencimiento
- 2.3. Análisis y formulación de técnicas de generación de confianza

3. COMUNICACIÓN, NEGOCIACIÓN Y MARKETING

- 3.1. Análisis de la comunicación en la venta y aplicación de técnicas para mejorar la comunicación
- 3.2. Identificación y diseño de estrategias de negociación comercial
- 3.3. Descripción y aplicación de estrategias de marketing y merchandising