



Técnicas y Habilidades de Gestión en las Ventas.

El objetivo a conseguir en este curso es que el alumno, tras completar el curso, adquiera las cualidades y habilidades que le permitan convertirse en un excelente comercial, así como, disponer de las nuevas herramientas y aprender todas las técnicas que le permitan analizar la situación particular de cada empresa y actuar para incrementar las ventas y los beneficios siendo capaz de motivar, gestionar y resolver conflictos entre personas.

DESCRIPCIÓN DEL CURSO:

El curso dará inicio con el **módulo 1**, donde se darán todas las reglas y pautas para convertir al alumno en un excelente vendedor, poniendo en práctica todas las habilidades necesarias de un buen vendedor, así como dando a conocer los principales motivos que mueve a la gente a comprar y como han de manejarse las objeciones y adversidades que puedan surgir a lo largo de la venta, para hacerla efectiva.

En el **módulo 2**, analizaremos el proceso de la venta al completo, desde la planificación hasta el cierre de la misma pasando por los procesos de preparación de la venta, toma de contacto con el cliente y determinación de las necesidades. También se darán las directrices para realizar el autoanálisis y reflexión, tan necesario después de cada venta. Por otro lado, se analizará el proceso a seguir para afrontar y manejar las objeciones al precio tan comunes hoy por hoy por parte de los clientes.

En el **módulo 3**, se pondrán en práctica las competencias y habilidades que debe conocer y manejar el equipo de ventas para facilitar la adaptación en este panorama tan cambiante en lo relativo a poder realizar una mejor comunicación, gestión de los equipos y toma de decisiones tratando de convertirlos en auténticos líderes.

En el **módulo 4**, se analizarán los distintos estilos de negociación, así como las cualidades, características y habilidades que ha de tener y manejar el vendedor durante las negociaciones, poniendo en práctica los trucos y las técnicas de negociación.

En el **módulo 5**, se verán las principales técnicas de motivación en las ventas, así como la importancia del entrenamiento y aprendizaje continuo.

DIRIGIDO A:

- Profesionales del sector del cerramiento.
- Responsables de tienda y sus vendedores así como autónomos que hacen conjuntamente función comercial e instalación de producto.
- Perfil con nivel básico de estudios, sin conocimiento de idiomas y con necesidad de concreción y de ejemplos prácticos.

PRECIO:

Bonificado

Posibilidad de acceder a la BONIFICACIÓN/GRATUIDAD TOTAL del curso a través de las bonificaciones que gestiona PERSO con la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo, del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Único Requisito: ser trabajador en activo de una empresa privada española y estar cotizando al Régimen General de la Seguridad social.

*Infórmese de cómo realizar este curso de forma gratuita.
