

TÉCNICO



TÉCNICO EXPERTO EN TÉCNICAS DE VENTA

T010



DESTINATARIOS

Esta Titulación está dirigida a empresarios, directivos, emprendedores, trabajadores, estudiantes y cualquier persona que pretenda adquirir los conocimientos necesarios en relación con este ámbito profesional.

Permite conocer las operaciones de venta, los aspectos básicos de la venta, el consumidor, las necesidades, las motivaciones, la personalidad, los índices psicográficos, la persuasión y el cambio de actitud, los procesos de toma de decisiones del consumidor, las técnicas básicas de comunicación, las técnicas de venta, la organización de la venta, entre otros conceptos relacionados. Además, al final de cada unidad didáctica el/la alumno/a encontrará ejercicios de autoevaluación que le permitirán hacer un seguimiento del curso de forma autónoma.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
300H 

MODALIDAD
ONLINE 
*La modalidad incluye módulos con clases en directo.

CURSO INICIAL
ONLINE 

TUTORIAS
PERSONALIZADAS 

IDIOMA
ESPAÑOL 

DURACION
HASTA UN AÑO 
*Prorrogable

IMPORTE

VALOR ORIGINAL: ~~1520 €~~

VALOR ACTUAL: 380 €

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**TÉCNICO EXPERTO EN TÉCNICAS DE VENTA**”, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

OPERACIONES DE VENTA

MÓDULO 1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA VENTA: EL CONSUMIDOR - NECESIDADES, MOTIVACIONES, PERSONALIDAD E ÍNDICES PSICOGRÁFICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NECESIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MOTIVACIONES DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PERSONALIDAD DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ÍNDICES PSICOGRÁFICOS DEL CONSUMIDOR

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. PERSUASIÓN Y CAMBIO DE ACTITUD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PERSUASIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CAMBIO DE ACTITUD

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 3. PROCESOS Y TOMA DE DECISIONES DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANTECEDENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TOMA DE DECISIONES DEL CONSUMIDOR

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 4. TÉCNICAS BÁSICAS DE COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMUNICACIÓN ORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMUNICACIÓN ESCRITA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CORRESPONDENCIA COMERCIAL

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 5. TÉCNICAS DE VENTA I: PREPARACIÓN DE LA VISITA Y

SONDEO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CIRCUITO DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PREPARACIÓN DE LA VISITA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SONDEO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTA CRUZADA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. AVERIGUACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

Resumen

Autoevaluación

Solucionario

MÓDULO 6. TÉCNICAS DE VENTA II: ARGUMENTACIÓN Y CIERRE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ARGUMENTACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ACTITUDES DE LOS CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CIERRE

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POSTVISITA

Resumen

Autoevaluación

Solucionario

MÓDULO 7. ORGANIZACIÓN DE LA VENTA I: VENTA PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROMOCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTO Y FUNCIONES DE LA VENTA PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIRECCIÓN DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN DEL SISTEMA DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANIZACIÓN DEL SISTEMA DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SELECCIÓN, FORMACIÓN, MOTIVACIÓN, EVALUACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. REMUNERACIÓN DE LOS VENDEDORES

UNIDAD DIDÁCTICA 8. DETERMINANTES DEL RENDIMIENTO, MOTIVACIÓN Y SATISFACCIÓN DE LOS VENDEDORES

Resumen

Autoevaluación

Solucionario

MÓDULO 8. ORGANIZACIÓN DE LA VENTA II: TAREA COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNCIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EJECUCIÓN DE LA FUNCIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONCEPTO Y TAREAS DE LA DIRECCIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROBLEMAS COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCESO DE TOMA DE DECISIONES COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TERMINAL DE PUNTO DE VENTA (T.P.V)

Resumen

Autoevaluación

Solucionario