




Curso de
Técnicas de Venta

Modalidad
Online



 **Duración:** 90 horas. 2 meses.



Precio total: 540€
(El precio total corresponde a la reserva de plaza)



Bonificable para empresas por FUNDAE hasta el 100%. La contratación de la formación bonificada supone un 10% adicional al precio del programa, importe que también es bonificable.
Ayudamos a tu empresa a gestionarla.

Dirigido a

Trabajadores que deseen mejorar sus competencias profesionales en materia de ventas y gestión comercial en la empresa.

Todas aquellas personas, emprendedores o estudiantes, que quieran adquirir o ampliar sus conocimientos en la materia y su aplicación en el ámbito empresarial y laboral.

No se requiere cumplir ningún requisito previo para realizar esta formación.

Ventajas de formarte con nosotros

- Título de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
- Empresas: formación bonificable por FUNDAE hasta el 100%
- Metodología 100% online
- Formación práctica y visión empresarial
- Club Alumni

Metodología

La modalidad **online** aporta una serie de ventajas y beneficios a la hora de formarse, dado que el ritmo de aprendizaje lo marcarás tú.

Tendrás más libertad para organizar tu tiempo como mejor te convenga, tendrás plena flexibilidad y podrás compaginar los estudios con el trabajo, familia, etc. **Eliges cómo, dónde y cuándo estudiar**, solo necesitarás tener una conexión a Internet.

Además, como todo se hace en nuestro **Campus Virtual**, no tendrás que desplazarte a ningún lado para estudiar.

Como alumn@ contarás con el **acompañamiento de un equipo de docentes expertos** en las diferentes materias y en la enseñanza digital, que estarán a tu entera disposición en todo momento para ayudarte, guiarte y atenderte en cualquier duda o consultas que tengas.

El programa cuenta con diferentes **clases virtuales o encuentros en tiempo real (2-3 sesiones)** con el equipo docente para facilitar el contacto directo alumno-profesor permitiendo una perfecta transferencia del Know How de forma bidireccional.

A lo largo del curso se facilitará toda la documentación para el estudio, junto con ejercicios y actividades prácticas, además de diferentes pruebas de evaluación continua.

¿Por qué estudiar este Programa?

Entre los objetivos del Curso, destacan:

- Conocer las características de los distintos tipos de venta: la venta presencial y no presencial, la venta con establecimiento y sin establecimiento.
- Aplicar las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo criterios y procedimientos establecidos y aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio post-venta.
- Al finalizar el curso serás capaz de manejar un estilo de comunicación adecuado para obtener la máxima eficacia en la atención al público detectando sus expectativas y necesidades de manera efectiva para satisfacerlas adecuadamente.

Programa

1. PROCESOS DE VENTA

- Tipos de venta.
- Fases del proceso de venta.
- Aproximación al cliente.
- El vendedor.
- Análisis del producto o servicio.
- El argumentario de ventas.

2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA

- Presentación y demostración de un producto/servicio.
- Argumentación.
- Objeciones del cliente.
- Técnicas de comunicación.
- La expresión oral.
- Medios de comunicación no presenciales.
- La comunicación comercial escrita: cartas y documentación.

3. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES

- La confianza y las relaciones comerciales.
- Externalización de las relaciones con clientes.
- Conflictos y reclamaciones en la venta.
- Resolución de reclamaciones.



Cámara
MADRID

Escuela de
Negocios



Escuela de Negocios

Cámara Oficial de Comercio, Industria y
Servicios de Madrid
Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)
28043 Madrid



Contáctanos

91 538 38 65
91 538 35 71

INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS

elarning@camaramadrid.es



www.camaramadrid.es