



Curso de

Persuadir para cerrar más ventas

Modalidad
Online



 **Duración:** 40 horas. 3 meses.



Precio total: 300€
(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:

- El objetivo de este curso es dotar de las técnicas que permitan desarrollar competencias comerciales que le permitan ser más eficiente y poder dar respuesta comercial de una manera más eficaz.
- Conocer la necesidad de mejorar la escucha activa y de realizar 'preguntas de calidad' para obtener información del cliente.
- Aprender el 'lenguaje de la mente' para poder identificar y duplicar a cada tipo de cliente para establecer sintonía con ellos y así poder influir en su decisión de compra.
- Conocer cómo generar estados internos positivos para la venta, aprendiendo a autoanclarse y a cuestionar creencias.

Programa

COMUNICAR PARA VENDER

Introducción.

El Vendedor.

El Cliente.

VARIABLES PSICOLÓGICAS DEL CONSUMIDOR

Psicología de la Venta.

Motivaciones de compra de los clientes.

LA COMPRA: TOMA DE DECISIONES DEL CLIENTE

- La compra: toma de decisiones del cliente.
- Detección de necesidades y expectativas del cliente.

EL VENDEDOR Y LA ACCIÓN SOBRE EL OTRO: PERSUADIR Y CONVENCER

- El vendedor y la acción sobre el otro. Persuadir y convencer.
- La entrevista comercial.

LA COMUNICACIÓN

- La comunicación.
- Dificultades de la comunicación.
- Los niveles de la comunicación.
- Actitudes y técnicas favorecedoras de la comunicación.

GENERACIÓN DE CONFIANZA Y TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN

- Conceptos a tener en cuenta en una venta eficaz.
- Teorías sobre la realización de la venta.
- Técnicas para la elaboración del argumentario de venta.

LA PROPUESTA DE VALOR

- Análisis de la competencia.
- Liderar la negociación.
- Desarrollo de la negociación.
- Diferencia entre competición-cooperación.
- Posición ganar-ganar.
- Ser creativo en las alternativas.
- Los criterios de un acuerdo eficaz.

PROCESO DE VENTA

- Preparación de la visita.
- Etapas de la venta y la negociación comercial.
- Cierre de la venta.
- Seguimiento de la venta.

MERCHANDISING Y MARKETING



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