CURSO TÉCNICAS DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN

- DURACIÓN Y OBJETIVOS DEL CURSO

Duración: 30 horas

Objetivos: Curso completo que reúne los aspectos del marketing que se relacionan directamente con la comunicación tanto con el cliente como entre empresas, organizaciones…Siempre con un fin último: alcanzar el éxito. Sin duda, aprenderá una serie de técnicas que son imprescindibles si sus objetivos se enfocan a cerrar operaciones de compra-venta como: la planificación personal, métodos de contacto, presentación de productos, resolución de objeciones, técnicas de cierre…Culminará su proceso formativo entrando en el plano negociador asimilando conceptos como: la negociación en grupo, tácticas y trucos, errores en la negociación…incluso técnicas de presentaciones orales eficaces.

- CONTENIDO DEL CURSO

1 Aspectos basicos de la venta
1.1 El proceso de compra-venta
1.2 Motivaciones de compra-venta
1.3 El vendedor
1.4 Personalidad del vendedor
1.5 Video Resumen
1.6 Aplicaciones Practicas
1.7 Cuestionario: Aspectos básicos de la venta

2 La planificacion
2.1 Errores y soluciones
2.2 Que es planificacion
2.3 Video Resumen
2.4 Aplicaciones Practicas
2.5 Cuestionario: La planificación

3 La comunicacion
3.1 Fases de la comunicacion
3.2 Problemas de la comunicacion
3.3 Personalidades de los actores de la comunicacion
3.4 Interaccion de caracteres
3.5 Comportamientos
3.6 Video Resumen
3.7 Aplicaciones Practicas
3.8 Cuestionario: La comunicación

4 Contacto o aproximacion
4.1 El contacto. Metodos de contacto
4.2 Ejemplo de contacto o aproximacion
4.3 Tecnica de preguntas
4.4 Puntos clave en la etapa de contacto
4.5 Orden en el contacto
4.6 Video Resumen
4.7 Aplicaciones Practicas
4.8 Cuestionario: Contacto o aproximación

5 Presentacion y demostracion
5.1 La presentacion
5.2 Presentacion efectiva
5.3 La demostracion
5.4 La demostracion efectiva
5.5 Elementos de demostracion
5.6 Video Resumen
5.7 Aplicaciones Practicas
5.8 Cuestionario: Presentación y demostración

6 Las objeciones I
6.1 Sentido de las objeciones
6.2 El vendedor y las objeciones
6.3 Tipos de objeciones
6.4 Tratamiento de las objeciones
6.5 Descripcion de objeciones
6.6 Video Resumen
6.7 Aplicaciones Practicas
6.8 Cuestionario: Las objeciones I

7 Las objeciones II
7.1 Descripcion de objeciones
7.2 Video Resumen
7.3 Aplicaciones Practicas

8 Tecnicas frente a las objeciones
8.1 Normas generales frente a las objeciones
8.2 Objecion - apoyo
8.3 Descubrir la verdadera objecion
8.4 Conformidad y contraataque
8.5 Prever la objecion
8.6 Retrase la respuesta
8.7 Negacion de la objecion
8.8 Admision de la objecion
8.9 Video Resumen
8.10 Aplicaciones Practicas
8.11 Cuestionario: Técnicas frente a las objeciones

9 El cierre de la venta
9.1 Señales del cliente
9.2 Tecnicas de cierre
9.3 Cierres de remate
9.4 Video Resumen
9.5 Aplicaciones Practicas
9.6 Cuestionario: El cierre de la venta

10 Otros modelos de ventas
10.1 Venta a grupos
10.2 Planificacion de las ventas
10.3 Actuacion de participantes
10.4 Venta de puerta fria
10.5 Normas generales
10.6 Telefono y correo
10.7 Video Resumen
10.8 Aplicaciones Practicas

11 Tecnicas de negociacion
11.1 El proceso de negociacion
11.2 Antes de la negociacion
11.3 El grupo negociador

11.4 La comunicacion
11.5 Aprender a negociar
11.6 Fases de la negociacion
11.7 Tacticas y trucos
11.8 Poderes y habilidades
11.9 Negociaciones cooperativa, competitiva y mixta
11.10 Concesiones
11.11 El tiempo en la negociacion
11.12 Errores mas comunes en una negociacion
11.13 Supuesto practico
11.14 Cuestionario: Técnicas de negociación

12 Presentaciones orales eficaces
12.1 Planificacion de una presentacion
12.2 Tipos de presentaciones
12.3 El mensaje
12.4 Elementos de apoyo
12.5 Comunicacion verbal
12.6 Comunicacion no verbal
12.7 Imagen personal
12.8 El miedo escenico
12.9 Improvisar
12.10 Preguntas del publico
12.11 Evaluacion
12.12 Supuesto practico
12.13 Cuestionario: Presentaciones orales eficaces
12.14 Cuestionario: Cuestionario final