

Programa de Formación Empresarial

“Técnicas de Ventas”

[Teleformación]

Objetivos

Este curso permite conocer qué es el marketing y el merchandising, sus funciones y su influencia en las diferentes modalidades de venta. A lo largo del curso se identificarán los perfiles adecuados de un buen vendedor, su formación, aptitudes y actitudes.

Igualmente se conocerá la preparación necesaria para afrontar eficazmente una negociación de ventas, la detección de necesidades del cliente, las técnicas de argumentación y la superación de objeciones. También se identificarán los distintos tipos de clientes, cómo atenderles y sus motivaciones.

Finalmente se estudia la correcta comunicación comercial, el cierre de operaciones comerciales y las técnicas de fidelización.

Destinatarios/as

Personal comercial y de atención al cliente, promotores, directivos, empresarios, coordinadores y jefes de departamentos comerciales, personal de departamentos de compras y, en general, cualquier persona o trabajador que desee conocer las habilidades comerciales y las técnicas de ventas más utilizadas.

Requisitos

Para el acceso al curso, será de aplicación lo establecido en las condiciones generales de acceso a las programaciones de la ENJ, en su apartado de “Formación empresarial”, publicadas en la web de la ENJ.

En el caso de que su solicitud fuese admitida, nos pondríamos en contacto con usted para confirmar su participación en la acción formativa.

Programa

- Marketing y Merchandising.
- El vendedor: Formación y personalidad.
- Las fases técnicas del proceso de venta (1ª Parte).
- Las fases técnicas del proceso de venta (2ª Parte).
- La venta en la actualidad
- Las principales técnicas de venta (1ª Parte):
 - La apertura del proceso de venta.
 - El interés del cliente.
- Las principales técnicas de venta (2ª Parte):
 - La detección de las necesidades del cliente.
- Las principales técnicas de venta (3ª Parte):
 - La argumentación y el cierre de la venta.

Documentación

Desde la plataforma de teleformación se facilitará la documentación, los ejercicios y las herramientas de comunicación necesarias. La ENJ facilitará también un manual impreso de este curso.

Una vez finalizado el curso, los/las alumnos/as recibirán diploma acreditativo de su participación y aprovechamiento.

Metodología

El curso será impartido a través de la plataforma de teleformación de la ENJ. Esta metodología aporta a el/la alumno/a absoluta libertad de horario y de localización.

No obstante, se celebrará una primera sesión presencial en la que se presentará el curso y se entregarán los materiales.

Profesorado

José Reyes Gómez.

Licenciado en Ciencias Económicas.
Técnico de la Escuela de Negocios de Jerez.

Condiciones de participación

Lugar de impartición: A distancia.

Fecha: 9 de febrero al 9 de marzo de 2012

Horario: Libre (Vía Internet)

Duración: 20 horas lectivas

Sesión de presentación

Lugar: Av. Alcalde Álvaro Domecq 5-7-9

Fecha: 9 de febrero de 2012

Horario: 11'00 a 12'00 h.

Matrícula: Gratuita.

Actividad formativa financiada por la Delegación de Impulso Económico del Excmo. Ayuntamiento de Jerez.