

INICIATIVAS DE AYUDA A LOS DESEMPLEADOS



CURSO TÉCNICAS DE VENTA CÓMO POTENCIAR LAS POSIBILIDADES COMO VENDEDOR

BENICARLÓ

Del 15 al 18 de octubre 2012

LUGAR

Mucbe - Museu Municipal
C/ La Pau en Sant Francesc
Benicarló

DESTINATARIOS

Personas desempleadas con inquietud para acceder al mercado de trabajo, potenciando sus capacidades como vendedores en cometidos laborales de compra/venta.

OBJETIVOS

El vendedor es el elemento final de la cadena empresarial, el eslabón entre la empresa y el consumidor. Con este curso se podrán adquirir y potenciar los conocimientos y habilidades generales que capaciten al alumnado para un mejor desarrollo de sus aptitudes para convertirse en un vendedor eficiente a través de sus desenvolvimientos y aplicación de estrategias.

HORARIO

De 09,00 a 14,00 h

DURACIÓN

Curso de 20 horas, en modalidad presencial, distribuidas en 4 sesiones de 5 horas de duración para cada una de ellas (Curso intensivo).

INSCRIPCIONES

Agencia de Empleo y Desarrollo Local (A.O.D.L.)
C/ de Ferreres Bretó, 10
Benicarló
Tel. 964-470.050 Ext. 0555
correu.aodl@ajuntamentdebenicarlo.org
Plazas limitadas. Inscripción mediante formulario de solicitud en las oficinas de l'AODL

PROGRAMA

Introducción a la venta

- Sistemas o tipos de venta.
- El cliente y el comportamiento del consumidor. Los factores que influyen en el proceso de decisión de compra. Tendencias del consumidor. Una visión de futuro.

Unidad didáctica I:

- Características del vendedor. El perfil comercial; empatía; la escucha activa; tipología de vendedores.
- Psicología del vendedor. Aprendizaje ¿cómo aprendemos?; la memoria ¿cómo funciona?; Motivación ¿cómo motivar?

Unidad didáctica II

- Persuasión. Principios básicos de la comunicación persuasiva; objetivos; fase de la persuasión; el contenido del mensaje; el lenguaje en la comunicación persuasiva; técnicas; consejos para el éxito de la persuasión.
- Negociación. Tácticas y técnicas.
- Gestión del tiempo.

Unidad didáctica III

- Técnica de venta.
- Preparación de la entrevista de ventas.
- La entrevista de venta. Fase de sondeo, fase de apoyo, fase de cierre.
- Seguimiento y control de clientes.
- Actitudes negativas en la venta. ¿Cómo superarlas? Escepticismo; indiferencia; objeciones.

Unidad didáctica IV

- Estrategias de fidelización. Calidad de servicio; el servicio personalizado; atención de quejas y reclamaciones.
- Análisis de las ventas perdidas y de la venta en general.
- Tipología de clientes.

Ejemplos y simulaciones



Ajuntament de Benicarló

CajaMediterráneo

O B R A S O C I A L