

Formación online



Marketing y ventas
Venta directa:
cómo vender
más y mejor

Objetivos del curso

Al finalizar el curso, el alumno adquirirá nociones sobre técnicas de ventas permitiendo dominar los recursos de esta actividad. Conocerá qué reacciones impulsan a las personas a comprar un producto o servicio y cómo presentar nuestra oferta para coincidir con las necesidades del cliente, haciendo que éste se sienta seguro y satisfecho con su decisión.

Identificará la personalidad del posible comprador con habilidades y técnicas que permiten crear una atmósfera de persuasión. Además, analizará los roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta, desde el primer contacto hasta el cierre.

La educación a distancia

Tras más de 25 años de experiencia formando a multitud de colectivos, **Academia el Futuro** se centra en la formación de calidad como medio de desarrollo personal y profesional en la sociedad del conocimiento.

Los cursos online de **Academia el Futuro** le permitirán:

- La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo.

Duración y materiales del curso

El curso tiene una duración de **60 horas** y consta de:

- **Acceso a la plataforma**
- **Pruebas de autoevaluación**
Estas pruebas se realizarán a lo largo del curso para la comprobación práctica de los conocimientos que el alumno va adquiriendo.
- **Prueba de evaluación**
Al final del curso el alumno realizará una prueba de evaluación que el tutor corregirá para determinar su grado de aprendizaje.

Contenido del curso

TEMA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING Y VENTAS

TEMA 2. EL CONSUMIDOR

TEMA 3. EL PROCESO DE COMPRA

TEMA 4. VENTA Y PSICOLOGÍA APLICADA

TEMA 5. MOTIVACIONES PROFESIONALES Y COMUNICACIÓN

TEMA 6. MEDIOS DE COMUNICACIÓN

TEMA 7. EVALUACIÓN DE SÍ MISMO. TÉCNICAS DE LA PERSONALIDAD

TEMA 8. LA VENTA Y SU DESARROLLO. INFORMACIÓN E INVESTIGACIÓN SOBRE EL CLIENTE

TEMA 9. LA VENTA Y SU DESARROLLO. EL CONTACTO

TEMA 10. EL CIERRE DE LA VENTA. LA POSTVENTA

TEMA 11. VENDER

TEMA 12. SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

TEMA 13. EL CUIDADO DE LOS CLIENTES EXISTENTES

Titulación

Una vez realizado el curso, el alumno recibirá un diploma que acreditará su formación. Para obtener dicho diploma, el alumno deberá haber cumplimentado y superado la prueba de evaluación final.

