EL PROCESO DE VENTA

SKU: EVOL-2977-VTP-A | **Categorías:** Comercio y Marketing, COMERCIO Y MARKETING

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas 25

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

El proceso de venta

Objetivos

- Conocer las técnicas comerciales y de comunicación que deben utilizar en los procesos de venta, desde la preparación del contacto inicial hasta la consolidación de la venta.
- Aprender a analizar el equipo humano de ventas y los perfiles de sus integrantes, desde el director comercial hasta los vendedores.
- Conocer las pautas que deben seguirse para realizar correctamente el proceso de la venta, actualizando los conocimientos de los empleados sobre este tipo de técnicas.
- Adquirir los conocimientos necesarios para afrontar con éxito las nuevas exigencias que imponen los clientes, que no sólo demandan un producto o servicio de calidad, sino además exigen soluciones, comodidad, eficacia, mejores servicios de posventa, mayor fiabilidad técnica, etc.

Contenidos

UD1. La comunicación comercial y el proceso de venta.

1.1. El concepto de venta y la Comunicación Empresarial.

1.2. La identificación de las necesidades del cliente.

1.3. Las cualidades del vendedor.

1.4. Fases en el proceso de venta.

UD2. El proceso de venta (I): fase previa y Demostración.

2.1. Fase previa.

2.2. La oferta del producto.

2.3. La demostración.

2.4. La negociación.

UD3. El proceso de venta (II): objeciones y cierre de la venta.

3.1. La dificultad de las objeciones.

3.2. El cierre de la venta.

3.2. 1. Dificultades del acuerdo.

UD4. El servicio Posventa.

4.1. El servicio al cliente.

4.2. Gestión de Quejas y Reclamaciones.

4.3. El seguimiento de la Venta.

4.4. La fidelización por la Oferta.

UD5. La dirección Comercial de Ventas.

5.1. La administración de Ventas.

5.2. La dirección de Ventas.

5.3. Actividades y dimensiones de la Dirección Comercial.

5.4. La planificación estratégica de Ventas.

5.5. Organización del equipo de Ventas.

5.6. Selección del equipo de Ventas.

5.7. La contratación e integración de los vendedores.

5.8. La formación en Ventas.

UD6. Gestión Comercial de Ventas.

6.1. El potencial de Marketing.

6.2. La previsión de Ventas.

6.3. Elaboración de Presupuestos.

6.4. Territorios de Ventas.

6.5. Cuotas de Ventas.

6.6. Valoración del rendimiento de Ventas.

Tal vez te interese este curso: Gestión de ventas, Marketing Directo y utilización de Redes Sociales en la Gestión Comercial

O quizá este otro: Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales

Síguenos en: Instagram