LA COMUNICACIÓN COMERCIAL

SKU: EVOL-2981-VTP-A | **Categorías:** COMERCIO Y MARKETING, Marketing, Publicidad y Comunicación

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas 25

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

La comunicación comercial

Objetivos

- Adquirir las técnicas de comunicación necesaria para mantener una relación eficaz en el proceso de venta, aplicándolas a las necesidades de los clientes.
- Conocer pautas que deben seguirse para realizar correctamente el proceso de comunicación en la venta, actualizando los conocimientos de los empleados sobre estas técnicas.
- Adquirir los conocimientos necesarios sobre materias que capaciten para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades de concepción y gestión en la introducción a las ventas.
- Aprender el proceso comercial a partir de la mejora de la gestión de clientes y la organización de las actividades comerciales de comunicación con los clientes.

Contenidos

UD1. El concepto de venta y la comunicación empresarial.

1.1. La venta empresarial como actividad de Marketing.

1.2. La venta como proceso.

1.3. El equipo y el director de ventas.

1.4. La comunicación interpersonal.

1.5. La comunicación externa empresarial.

UD2. Identificar las necesidades del cliente (I).

2.1. Influencias en el comportamiento del consumidor.

2.2. Las necesidades de los clientes.

2.3. Tipos de clientes.

2.4. Influencias sociales en el comportamiento del cliente.

2.5. Las percepciones en el consumidor.

2.6. Los motivos de compra.

UD3. Identificar las necesidades del cliente (II).

3.1. El cliente ante los mercados masivos.

3.2. Motivaciones en las compras entre empresas.

3.3. La identificación de las necesidades en los productos.

3.4. La oferta del producto por el vendedor.

UD4. Las cualidades del vendedor.

4.1. El Vendedor como Comunicador.

4.2. Estrategias para crear al Vendedor.

4.3. La escucha activa en el Vendedor.

4.4. El perfil del Vendedor.

4.5. Capacidades ante la venta.

El objeto principal de este curso es capacitar a los alumnos en la planificación, implementación y evaluación de estrategias de comunicación comercial que contribuyan al logro de los objetivos de la empresa, tanto en términos de ventas como de imagen

de marca.

Abarca temas como la importancia de la comunicación en el entorno empresarial, técnicas de persuasión y negociación, gestión de la imagen corporativa, publicidad y promoción, relaciones públicas, marketing digital, entre otros aspectos clave para una comunicación efectiva

Al finalizar con éxito el curso, los alumnos adquirirán la formación en comunicación comercial que les permitirá destacarse en el mercado laboral.

Los alumnos adquirirán las habilidades clave para desarrollar estrategias de comunicación efectivas que les permitan potencializar las ventas, fidelizar clientes, mayor la imagen corporativa y diferenciarse de la competencia en un entorno empresarial cada vez más competitivo.

Tal vez te interese este curso: MARKETING Y VENTAS

O quizá este otro: Gestión Comercial de Productos y Servicios Financieros y los Canales Complementarios

Síguenos en: Instagram