



Habilidades comerciales

La actividad comercial exige iniciativa, capacidad para detectar necesidades y habilidad para acompañar al cliente durante todo el proceso de venta. Este curso desarrolla las competencias necesarias desde la preparación del contacto hasta el cierre y seguimiento.

Código Acción: COMT051PO

Familia profesional: Comercio y marketing

Área profesional: Compraventa

Duración: 60 horas

Módulos: 11 bloques de contenidos

Modalidad: Teleformación



Especialmente indicado para:

Profesionales de ventas, comerciales, personal de desarrollo de negocio y personas que mantengan contacto directo con clientes y necesiten reforzar sus habilidades comerciales.

¿Qué mejora aporta este curso?

Ayuda a estructurar mejor las conversaciones comerciales, comprender al cliente y aumentar la capacidad para transformar oportunidades en ventas y relaciones duraderas.

Necesidades de formación que cubre:

Permite trabajar comunicación, entrevista comercial, detección de necesidades, argumentación, objeciones, cierre y fidelización desde una perspectiva práctica.

Objetivos:

- Desarrollar una actitud comercial proactiva.
- Mejorar la atención telefónica.
- Preparar entrevistas comerciales.
- Detectar necesidades.
- Desarrollar argumentarios.
- Gestionar objeciones.
- Utilizar técnicas de cierre.
- Mejorar la fidelización y seguimiento.

Contenidos:

- Proactividad comercial.
- Atención y gestión telefónica de clientes.
- Entrevista comercial.
- Convertir oportunidades en necesidades.
- Argumentación comercial.
- Tratamiento de objeciones.
- Cierre de ventas.
- Fidelización y seguimiento de clientes.
- Atención eficaz al cliente.
- Comunicación y lenguaje no verbal para el éxito de la venta.
- Técnicas eficaces para el cierre de ventas.