



Habilidades de venta

Vender requiere comprender qué motiva al cliente, generar confianza y conducir la conversación desde la identificación de necesidades hasta el cierre. Este curso desarrolla las principales habilidades y técnicas necesarias para mejorar la eficacia comercial.

Código Acción: COMT053PO

Familia profesional: Comercio y marketing

Área profesional: Compraventa

Duración: 35 horas

Módulos: 10 bloques de contenidos

Modalidad: Teleformación



Especialmente indicado para:

Profesionales de ventas, dependientes, comerciales y personas que quieran adquirir o reforzar técnicas prácticas de persuasión, negociación y cierre.

¿Qué mejora aporta este curso?

Ayuda a comprender mejor las decisiones de compra, adaptar el discurso comercial a cada cliente y desarrollar técnicas para persuadir, negociar y cerrar ventas con mayor eficacia.

Necesidades de formación que cubre:

Proporciona conocimientos sobre psicología del consumidor, comunicación, generación de confianza, argumentación, propuesta de valor y desarrollo del proceso completo de venta.

Objetivos:

- Comprender el entorno comercial.
- Analizar las motivaciones de compra.
- Detectar necesidades y expectativas.
- Mejorar la capacidad de persuasión.
- Desarrollar una comunicación eficaz.
- Generar confianza.
- Crear argumentarios de venta.
- Negociar desde una propuesta de valor.
- Aplicar técnicas de cierre y seguimiento.

Contenidos:

- El entorno comercial.
- Variables psicológicas del consumidor.
- La compra y la toma de decisiones del cliente.
- Persuasión y entrevista comercial.
- La comunicación.
- Generación de confianza.
- Técnicas de argumentación.
- La propuesta de valor y negociación.
- Proceso de venta: preparación, negociación, cierre y seguimiento.
- Merchandising y marketing.