

# TÉCNICAS DE VENTA



**AREA FORMATIVA**

**DURACIÓN**

**MODALIDAD**

**TRANSVERSAL**

**30/16 horas**

**MIXTA/ PRESENCIAL**

**OBJETIVOS:**

– Instruir y desarrollar las herramientas y conocimientos necesarios para optimizar la gestión comercial y desarrollar con éxito las principales técnicas de ventas, con el objetivo de conseguir los mejores resultados en el menos tiempo posible.

**CONTENIDOS:**

1. CONCEPTO DE VENTA Y DE COMPRA.
2. PLANIFICACIÓN DEL PROCESO DE VENTA.
3. EL CONTACTO CON EL CLIENTE.
4. LA INVESTIGACIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES.
5. LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS.
6. EL CIERRE DE LA VENTA.

**MATERIAL:**

El alumno recibirá un manual didáctico, cuaderno de notas y bolígrafo.

**PRESUPUESTO:**

**MIXTA 210 €** (25 horas teoría On line, 4 horas prácticas y 1 hora evaluación)

**PRESENCIAL 210 €** (mínimo 2 participantes, 10 horas teoría en aula, 5 horas prácticas y 1 hora evaluación)

**OBSERVACIONES:**

Las prácticas se realizarán en las instalaciones de la propia empresa y la formación teórica en nuestras instalaciones en Parque empresarial Nuevo Torneo (Sevilla) (Consultar posibilidad de desplazamiento del monitor a las instalaciones del cliente) En el caso de la formación On line se realizará a través de nuestra plataforma de teleformación.

<http://inerziaformadores.com/teleformacion/my/>

**PERFIL DEL MONITOR:**

Diplomatura universitaria o equivalente relacionada con la materia a impartir. Título acreditativo de conocimientos en la materia . Capacidad pedagógica acreditada y con experiencia profesional en la familia profesional

**\*NOTAS:** Se admiten cambios en los contenidos y en la distribución de horas. Los precios incluyen la gestión de la bonificación a través de la Fundación Tripartita.