

“CURSO DE TÉCNICAS DE VENTA”

FORMACION MODALIDAD ONLINE

PICE: Programa Integral de Cualificación y Empleo

Cofinanciado por el Fondo Social Europeo

REQUISITOS:

Imprescindible cumplir todos los requisitos para ser beneficiario del Sistema Nacional de Garantía Juvenil en la inscripción y en la fecha de inicio del curso

FECHAS: inicio en junio de 2020

Formación online repartidas en los siguientes módulos:

1. **FORMACIÓN TRONCAL:** : 65 horas
2. **FORMACIÓN ESPECÍFICA DE TÉCNICAS DE VENTA:** 100 h.

PLAZO DE SOLICITUD: desde el 8 de junio de 2020

SOLICITUD: por correo electrónico general@cocipa.es, enviando el impreso de solicitud, Currículum actualizado y certificado de empadronamiento.

Se realizará una selección previa de los alumnos por parte de la empresa formadora entre todos los alumnos que cumplan los requisitos, pues las plazas son limitadas.

IMPRESO DE SOLICITUD:

Disponible en esta dirección

<https://cocipa.es/solicitud-formacion-pice-online/>

OBJETIVOS:

- Mejorar las habilidades para la empleabilidad del alumno y sus competencias digitales para la búsqueda de empleo
- Objetivos específicos del curso: Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distinta de Internet. Aplicar las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo criterios y

procedimientos establecidos. Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio post-venta.

PROGRAMA DE CONTENIDOS

EMPLEABILIDAD Y HABILIDADES SOCIALES: 35h

1. Habilidades personales
2. Habilidades sociales
3. Habilidades para la empleabilidad

COMPETENCIAS DIGITALES. 30 h

FORMACIÓN ESPECÍFICA DE TÉCNICAS DE VENTA. 100 h

Programa del curso específico:

UD1. Procesos de Venta.

- 1.1. Tipos de venta.
- 1.2. Fases del proceso de venta
- 1.3. Preparación de la venta.
- 1.4. Aproximación al cliente.
- 1.5. Análisis del producto/servicio.
- 1.6. El argumentario de ventas.

UD2. Aplicación de Técnicas de Venta.

- 2.1. Presentación y demostración del producto/servicio.
- 2.2. Demostraciones ante un gran número de clientes.
- 2.3. Argumentación comercial.
- 2.4. Técnicas para la refutación de objeciones.
- 2.5. Técnicas de persuasión a la compra.
- 2.6. Ventas cruzadas.
- 2.7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta.
- 2.8. Técnicas de comunicación no presenciales.

UD3. Seguimiento y Fidelización de Clientes.

- 3.1. La confianza y las relaciones comerciales.
- 3.2. Estrategias de fidelización.
- 3.3. Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing.
- 3.4. Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM).

UD4. Resolución de Conflictos y Reclamaciones Propios de la Venta.

- 4.1. Conflictos y reclamaciones en la venta.
- 4.2. Gestión de quejas y reclamaciones.
- 4.3. Resolución de reclamaciones.

METODOLOGÍA

Nuestra metodología online ofrece la flexibilidad de formarte desde cualquier lugar, con las mismas ventajas que las clases presenciales. El Campus de formación permanece abierto las 24 horas del día y refleja todos los elementos pedagógicos y didácticos necesarios para un proceso formativo. Los contenidos y las clases están grabadas dentro del campus para que el alumno pueda verlas en el momento que desee.

El campus dispone de múltiples recursos didácticos que pone a disposición de cada alumno. Los más significativos son:

- Agenda
- Guía del alumno
- Temario
- Videos profesor
- Contenido interactivo
- Foro
- Ejercicios supuestos
- Seguimiento y dinamización personalizada de un tutor online
- Pruebas de evaluación online