

TECNICAS DE VENTAS Y NEGOCIACION



Dirigido a:

Objetivos:

Curso completo que reúne los aspectos del marketing que se relacionan directamente con la comunicación tanto con el cliente como entre empresas, organizaciones... Siempre con un fin último: alcanzar el éxito. Sin duda, aprenderá una serie de técnicas que son imprescindibles si sus objetivos se enfocan a cerrar operaciones de compra-venta como: la planificación personal, métodos de contacto, presentación de productos, resolución de objeciones, técnicas de cierre... Culminará su proceso formativo entrando en el plano negociador asimilando conceptos como: la negociación en grupo, tácticas y trucos, errores en la negociación... incluso técnicas de presentaciones orales eficaces.

Contenidos formativos:

ÍNDICE

- 1 Aspectos basicos de la venta
 - 1.1 El proceso de compra-venta
 - 1.2 Motivaciones de compra-venta
 - 1.3 El vendedor
 - 1.4 Personalidad del vendedor
 - 1.5 Video Resumen
 - 1.6 Aplicaciones Practicas
 - 1.7 Cuestionario: Aspectos básicos de la venta

- 2 La planificacion
 - 2.1 Errores y soluciones
 - 2.2 Que es planificacion
 - 2.3 Video Resumen
 - 2.4 Aplicaciones Practicas
 - 2.5 Cuestionario: La planificación

- 3 La comunicacion
 - 3.1 Fases de la comunicacion
 - 3.2 Problemas de la comunicacion
 - 3.3 Personalidades de los actores de la comunicacion

- 3.4 Interacción de caracteres
- 3.5 Comportamientos
- 3.6 Video Resumen
- 3.7 Aplicaciones Practicas
- 3.8 Cuestionario: La comunicación

- 4 Contacto o aproximación
- 4.1 El contacto. Metodos de contacto
- 4.2 Ejemplo de contacto o aproximación
- 4.3 Técnica de preguntas
- 4.4 Puntos clave en la etapa de contacto
- 4.5 Orden en el contacto
- 4.6 Video Resumen
- 4.7 Aplicaciones Practicas
- 4.8 Cuestionario: Contacto o aproximación

- 5 Presentación y demostración
- 5.1 La presentación
- 5.2 Presentación efectiva
- 5.3 La demostración
- 5.4 La demostración efectiva
- 5.5 Elementos de demostración
- 5.6 Video Resumen
- 5.7 Aplicaciones Practicas
- 5.8 Cuestionario: Presentación y demostración

- 6 Las objeciones I
- 6.1 Sentido de las objeciones
- 6.2 El vendedor y las objeciones
- 6.3 Tipos de objeciones
- 6.4 Tratamiento de las objeciones
- 6.5 Descripción de objeciones
- 6.6 Video Resumen
- 6.7 Aplicaciones Practicas
- 6.8 Cuestionario: Las objeciones I

- 7 Las objeciones II
- 7.1 Descripción de objeciones
- 7.2 Video Resumen
- 7.3 Aplicaciones Practicas

- 8 Técnicas frente a las objeciones
- 8.1 Normas generales frente a las objeciones

- 8.2 Objecion - apoyo
- 8.3 Descubrir la verdadera objecion
- 8.4 Conformidad y contraataque
- 8.5 Prever la objecion
- 8.6 Retrase la respuesta
- 8.7 Negacion de la objecion
- 8.8 Admision de la objecion
- 8.9 Video Resumen
- 8.10 Aplicaciones Practicas
- 8.11 Cuestionario: Técnicas frente a las objeciones

- 9 El cierre de la venta
- 9.1 Señales del cliente
- 9.2 Tecnicas de cierre
- 9.3 Cierres de remate
- 9.4 Video Resumen
- 9.5 Aplicaciones Practicas
- 9.6 Cuestionario: El cierre de la venta

- 10 Otros modelos de ventas
- 10.1 Venta a grupos
- 10.2 Planificacion de las ventas
- 10.3 Actuacion de participantes
- 10.4 Venta de puerta fria
- 10.5 Normas generales
- 10.6 Telefono y correo
- 10.7 Video Resumen
- 10.8 Aplicaciones Practicas

- 11 Tecnicas de negociacion
- 11.1 El proceso de negociacion
- 11.2 Antes de la negociacion
- 11.3 El grupo negociador
- 11.4 La comunicacion
- 11.5 Aprender a negociar
- 11.6 Fases de la negociacion
- 11.7 Tacticas y trucos
- 11.8 Poderes y habilidades
- 11.9 Negociaciones cooperativa, competitiva y mixta
- 11.10 Concesiones
- 11.11 El tiempo en la negociacion
- 11.12 Errores mas comunes en una negociacion
- 11.13 Supuesto practico

11.14 Cuestionario: Técnicas de negociación

12 Presentaciones orales eficaces

12.1 Planificación de una presentación

12.2 Tipos de presentaciones

12.3 El mensaje

12.4 Elementos de apoyo

12.5 Comunicación verbal

12.6 Comunicación no verbal

12.7 Imagen personal

12.8 El miedo escénico

12.9 Improvisar

12.10 Preguntas del público

12.11 Evaluación

12.12 Supuesto práctico

12.13 Cuestionario: Presentaciones orales eficaces

12.14 Cuestionario: Cuestionario final

Duración: 30 Horas

Fecha Inicio: -

Fecha Fin: -

Horario: -

Lugar Impartición: Consultar

Precio: 210,00€

Descuentos: PRECIO ÚNICO. PROMOCIÓN.PACK 11 (120 €) ¡3 CURSOS POR EL PRECIO DE 2!

Tipo de Formación: -

Requisitos: Consultar

Calendario: Estamos actualizando el contenido, perdona las molestias.

** Delfín Formación es una entidad inscrita y acreditada en el registro de Centros y Entidades de Formación Profesional para el Empleo de la Comunidad Valenciana.*

** Si tienes cualquier duda, por favor llámanos al 965 34 06 25 o envíanos un WhatsApp al 607 74*

52 82, te responderemos lo más rápido posible.