

CURSO VENTA AL DETALLE

Programa formativo

Espacio IDEA

Teléfono: +34 915485163

Correo electrónico: contacto@espacioidea.eu

Sitio web: www.espacioidea.eu

Todo producto o servicio ha de ser vendido.
Y toda empresa o equipo de negocio necesita personas con capacidades.

Duración	30 y 31 de Mayo de 2024 - 4 h/día 9:30h-13:30h
Modalidad	Presencial C/ Costa Rica, 36 (Madrid)
A quién va dirigido	<ul style="list-style-type: none"> • Quien se está iniciando en la profesión comercial y en el desarrollo de negocios.
Capacita para	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia y técnicas de ventas • Desarrollo de negocio • Gestión de relaciones con clientes
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Que los participantes: <ol style="list-style-type: none"> 1. Aprendan los conceptos fundamentales del proceso de venta. 2. Apliquen de manera práctica y sencilla los conocimientos adquiridos en ventas. 3. Desarrollen habilidades iniciales de comunicación y persuasión efectivas, y de respuesta a objeciones comunes.

PRECIO: 390 €/persona + IVA

Colabora: [ABETAS](#), distribuidor exclusivo para España del mejor material audiovisual relacionado con el programa del curso.

1. Programa general

Día 1

Comunicación oral	Exploración de los cuatro elementos críticos de una comunicación verbal eficaz.
El arte de la comunicación	Estrategias para mejorar la comunicación personal y evitar fallos comunes.
La demostración comercial	Técnicas para demostrar las ventajas de productos o servicios antes, durante y después de la venta.
Atienda bien al cliente	Importancia del servicio al cliente y cómo la actitud y el respeto influyen en la retención de clientes.
Clientes difíciles	Manejo de clientes complicados y aplicación de principios de psicología básica.
Más clientes difíciles	Continuación del manejo de clientes difíciles con enfoques específicos para distintos tipos de personalidades.

Dos mentalidades	Comprensión de las necesidades del cliente y cómo sondear efectivamente sus pensamientos.
-------------------------	---

Día 2

La unión de las mentes	Técnicas para alinear los pensamientos del vendedor con los del cliente y mejorar la comunicación en ventas.
Repaso y discusión interactiva	Sesión interactiva para repasar los puntos clave del Día 1 y discutir aplicaciones prácticas.
Simulación de ventas	Ejercicios prácticos donde los participantes aplican lo aprendido en situaciones controladas de venta.
Análisis de casos	Estudio de casos reales donde se aplican las técnicas discutidas para resolver situaciones específicas de ventas y servicio al cliente.
Evaluación y feedback	Evaluación de las habilidades aprendidas con feedback directo y recomendaciones para mejorar.
Cierre y recomendaciones finales	Resumen del curso, entrega de materiales adicionales y consejos para la implementación continua de las estrategias aprendidas.

2. Principios y Métodos

Principios rectores

1. Que el temario sea completo. Que, además, sea integral; es decir, potenciando el diverso abanico de habilidades necesarias.
2. Que se fomente un aprendizaje activo centrado en la generación de experiencias valiosas, permitiendo a los participantes aplicar lo aprendido en el mundo real.
3. Que se personalice el contenido, adaptándolo a las necesidades específicas de cada participante y asegurando su aplicabilidad en sus contextos profesionales individuales.
4. Desarrollado por *practitioners*, garantizando enseñanzas actuales y basadas en la realidad.
5. Con contenidos de máxima calidad y metodologías sólidas a la vanguardia de la pedagogía.
6. Que se valide el logro de resultados; es decir, se mida el grado de aprendizaje y la calidad de la formación.
7. Que se promueva activamente el desarrollo personal y profesional, sobre todo a través de la colaboración con bolsas de empleo.