



## El proceso de venta

### El proceso de venta

**Duración:** 40 horas

**Precio:** euros

**Modalidad:** e-learning

### Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un acceso a una plataforma de teleformación de última generación con un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

### Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

### Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

### Titulación:

Al finalizar el curso obtendrás un certificado de realización y aprovechamiento del curso según el siguiente modelo:



### Requisitos previos:

No hay requisitos previos ni profesionales ni formativos

### Salidas profesionales:

Esta formación está encaminada a obtener una mejor cualificación y competencia profesional.

### Programa del curso:

- 1.0 El concepto de venta y la comunicación empresarial
- 1.1 La venta empresarial y el equipo de ventas
  - 1.1.1 La comunicación interpersonal
- 1.2 Las necesidades del cliente
  - 1.2.1 Inducir las necesidades del cliente
- 1.3 Las cualidades del vendedor
  - 1.3.1 Perfil del vendedor
- 1.4 Las fases del proceso de venta

- 2.0 El proceso de venta: fase previa y demostración
  - 2.1 Fase previa
    - 2.1.1 La prospección
  - 2.2 La oferta del producto
  - 2.3 La demostración
  - 2.4 La negociación
  
- 3.0 El proceso de venta: objeciones y cierre de la venta
  - 3.1 La dificultad de las objeciones
    - 3.1.1 La objeción precio
  - 3.2 Cierre de la venta
  - 3.3 Dificultades y técnicas de cierre
  
- 4.0 El servicio postventa
  - 4.1 El servicio al cliente
  - 4.2 Gestión de quejas y reclamaciones
  - 4.3 Seguimiento de la venta
  - 4.4 La fidelización por la oferta
  
- 5.0 La dirección comercial de ventas
  - 5.1 La administración de ventas
  - 5.2 La planificación estratégica de ventas
  - 5.3 Organización del equipo de ventas
  - 5.4 Selección del equipo de ventas
  - 5.5 La contratación e integración de los vendedores
  - 5.6 La formación en ventas
  
- 6.0 La gestión comercial de ventas
  - 6.1 El potencial de marketing
  - 6.2 La previsión de ventas
  - 6.3 Elaboración de presupuestos
  - 6.4 Territorios de ventas
  - 6.5 Cuotas de ventas
  - 6.6 Valoración del rendimiento de ventas