

Duración

100 horas

Objetivos

Orientar, asesorar y vender al cliente productos que precisan un conocimiento técnico, efectuando el cierre y posterior seguimiento de la operación, asimismo colabora en la política comercial de la empresa.

Contenidos

- ☑ **Aspectos Legales:**
 - ✓ Marco Jurídico del Comercio.
 - ✓ Requisitos para el Ejercicio de la Actividad Comercial.
 - ✓ Normativa Comercial Básica.
 - ✓ La Protección del Consumidor.
 - ✓ Instituciones que Facilitan y Promueven la Actividad Comercial.
 - ✓ Instituciones que Informan y Protegen al Consumidor.
 - ✓ Instituciones que velan por el Cumplimiento de la Legislación Comercial.

- ☑ **Aspectos Organizativos.**
 - ✓ Organización de las Rutas de Servicio.
 - ✓ La Cita.

- ☑ **Aspectos Administrativos.**
 - ✓ Preparación de la Documentación.
 - ✓ Delimitación del Mercado.
 - ✓ Cumplimiento de Objetivos de Venta.
 - ✓ Estado de Situación Comercial del Vendedor.
 - ✓ Análisis de los Productos.
 - ✓ Análisis de los Clientes.
 - ✓ Control del Trabajo de los Vendedores.
 - ✓ Autoevaluación del Vendedor.
 - ✓ Control del Ratio.
 - ✓ Otros Documentos.

- ☑ **Gestión de la Actividad. Gastos de Viaje.**
 - ✓ Delimitación de los Gastos del Vendedor.
 - ✓ Control del Volumen de Ventas.
 - ✓ Control de otras Dimensiones de Ventas.
 - ✓ Comportamiento, Eficacia, Eficiencia.
 - ✓ El Principio del Iceberg.

- ☑ **Comunicación y Comportamiento del Consumidor.**
 - ✓ Introducción.
 - ✓ Elementos de Comunicación.
 - ✓ El Proceso de Comunicación.

- ✓ Barreras de Comunicación.
- ✓ Niveles de Comunicación.
- ✓ Actitudes y Técnicas Favorecedoras de la Comunicación.
- ✓ Los Sistemas de Comunicación.
- ✓ Tipos de Reuniones.

- ☑ **Nociones de Psicología aplicada a la Venta.**
 - ✓ La Persuasión.
 - ✓ La Motivación.
 - ✓ Comportamiento de Compra.
 - ✓ Factores que Influyen en el Comportamiento del Consumidor.
 - ✓ Relación Comprador-Vendedor.

- ☑ **Comportamiento de Compra y Venta.**
 - ✓ El Vendedor: Perfil del Vendedor.
 - ✓ Motivaciones del Vendedor.
 - ✓ Medios de Comunicación.
 - ✓ Técnicas de Afirmación de la Personalidad.

- ☑ **Comportamiento de Compra y Venta.**
 - ✓ El Comprador: Móviles y Motivaciones de Compra.
 - ✓ Hábitos de Compra.
 - ✓ Actitudes del Consumidor.
 - ✓ Tipologías de Consumidores.

- ☑ **La Venta Directa.**
 - ✓ Introducción.
 - ✓ La Acogida.
 - ✓ La Argumentación.
 - ✓ La Demostración.
 - ✓ El Cierre de la Venta.

- ☑ **El Seguimiento de la Venta.**
 - ✓ Introducción.
 - ✓ Cumplir lo Acordado.
 - ✓ Mantener la Confianza.
 - ✓ El Servicio Postventa.
 - ✓ Las Reclamaciones.
 - ✓ Marco Jurídico de la Venta: El Contrato de Compraventa.
 - ✓ Compraventa Civil.
 - ✓ Compraventa Mercantil.
 - ✓ Regulación de la Compraventa.
 - ✓ Tipos de Contrato de Compraventa.