

# Técnicas de Venta

## **Objetivos:**

Al realizar este curso, el alumno adquirirá las siguientes habilidades y conocimientos:

Qué son el marketing y el merchandising, cuáles son funciones y cómo influyen en las diferentes modalidades de venta.

Identificar cuáles son los perfiles adecuados de un buen vendedor, su formación, aptitudes y actitudes.

La preparación necesaria para afrontar eficazmente una negociación de ventas, la detección de necesidades del cliente, las técnicas de argumentación y la superación de objeciones.

Identificar los distintos tipos de clientes, cómo atenderles y cuáles son sus motivaciones.

Utilizar una correcta comunicación comercial y las técnicas más útiles de comunicación con el cliente.

Cómo cerrar una venta y cómo se fideliza a los clientes.

**Duración: 20 horas**

**Libro de Apoyo**



## **Temario:**

Marketing y Merchandising

El vendedor: Formación y personalidad

Las fases técnicas del proceso de venta

La venta en la actualidad

Las principales técnicas de venta: la apertura del proceso de venta. El interés del cliente

Las principales técnicas de venta: la detección de las necesidades del cliente

Las principales técnicas de venta: la argumentación y el cierre de la venta

**HABILIDADES  
HABILIDADES**

[HTTP://WWW.ADALIDFORMACION.COM/](http://www.adalidformacion.com/)

**adalid**  
asturias

