

# Técnicas de venta

AF: 26249

HORAS: 60

## OBJETIVOS

El objetivo principal de este curso es enseñar todos los aspectos relacionados con la venta comercial, tanto de productos como de servicios, desde el origen del proceso hasta la consecución del objetivo, así como estudiarlo desde todos los ángulos posibles, es decir, analizando el producto (o servicio) en sí, tipos de venta y sus características, proceso de venta y resolución de dificultades, así como asegurar al cliente, una vez se le ha conseguido captar inicialmente. Al finalizar el alumno podrá: Sacar el máximo provecho al producto/servicio que se pretende vender. Identificar los distintos tipos de venta y diferentes técnicas, para así saber cuál es más conveniente utilizar en cada supuesto. Resolver y gestionar con habilidad las diferentes dificultades que se puedan presentar en el proceso, e incluso logrando recuperar un cliente que en principio se pudiera dar por perdido.

## CONTENIDOS

**UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN, CONCEPTOS BÁSICOS Y DISTINTAS TÉCNICAS DE VENTA**

- 1.1. Introducción
- 1.2. El producto y la plataforma de venta

  - 1.2.1. El producto
  - 1.2.2. La plataforma de venta
  - 1.3. El cliente y la atención del mismo

    - 1.3.1. El cliente
    - 1.3.2. La atención al cliente

      - 1.3.2.1. La atención al cliente telefónica
      - 1.4. Tipos de venta

        - 1.4.1. Venta presencial y no presencial
        - 1.4.2. Venta en establecimiento y fuera de él
        - 1.4.3. Venta fría
        - 1.4.4. Venta On line

      - 1.5. Resumen