

Venta Directa: Cómo Vender Más y Mejor

Índice

- Tema 1. Introducción al Marketing y Ventas
- Tema 2. El Consumidor
- Tema 3. El Proceso de Compra
- Tema 4. Venta y Psicología Aplicada
- Tema 5. Motivaciones Profesionales y Comunicación
- Tema 6. Medios de Comunicación
- Tema 7. Evaluación de Si Mismo. Técnicas de la Personalidad
- Tema 8. La Venta y su Desarrollo. Información e Investigación sobre el Cliente
- Tema 9. La Venta y su Desarrollo. El Contacto
- Tema 10. El Cierre de la Venta. La Postventa
- Tema 11. Vender
- Tema 12. Satisfacción de las Necesidades de los Clientes
- Tema 13. El Cuidado de los Clientes Existentes

Objetivos

Al finalizar el curso, el alumno adquirirá nociones sobre técnicas de ventas permitiendo dominar los recursos de esta actividad. Conocerá qué reacciones impulsan a las personas a comprar un producto o servicio y cómo presentar nuestra oferta para coincidir con las necesidades del cliente, haciendo que éste se sienta seguro y satisfecho con su decisión. Identificará la personalidad del posible comprador con habilidades y técnicas que permiten crear una atmósfera de persuasión. Además, analizará los roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta, desde el primer contacto hasta el cierre.