



FICHA TÉCNICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA

Denominación de la Acción Formativa	VENTA DIRECTA: COMO VENDER MÁS Y MEJOR	
--	---	--

Descripción de la Acción Formativa		
Modalidades:	Online	A distancia
Nº de Horas:	60 horas	80 horas
Material:	Pack de formación, manual + CD	

Objetivo del Curso

El objetivo que persigue este curso es el aumentar el nivel de ventas, tanto en la cantidad como en la calidad. Dotaremos al alumno de los conocimientos a tener en cuenta tanto en las variables de Marketing, ventas, aptitudes y actitudes que deben tenerse en cuenta en cualquier proceso comercial, haciendo especial énfasis en la acción que representa la venta directa.

Contenidos

MÓDULO 1: Atraer. TEMA 1. Introducción al Marketing y Ventas.

MÓDULO 2: Vender. 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 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

MÓDULO 3: Satisfacer y Fidelizar. TEMA 13. El Cuidado de los Clientes Existentes



VENTA DIRECTA

COMO VENDER MÁS Y MEJOR