

TÉCNICAS DE VENTAS (60h)

EL CURSO OFRECE: Conocimientos para el aprendizaje de las técnicas modernas de ventas, y se capacita a comerciales, vendedores, representantes, directores de ventas y directores comerciales en esta profesión, el objetivo final consiste también en la actualización de conocimientos, incluyendo el aprendizaje de la aplicación CRM más popular.

METODOLOGÍA: Temas multimedia, lecturas y test conforman un curso ameno y sencillo de realizar.



CONTENIDO DEL CURSO (Multimedia)

O Guía didáctica

Tema 1. ASPECTOS BASICOS

1. Productos
2. El ciclo de vida del producto
3. El cliente
4. El proceso de administración de ventas
5. Factores que afectan a las ventas

Lectura aspectos básicos de ventas

Test

Tema 2. LA ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS

6. El departamento de ventas
7. Planificación de las ventas
8. Administración de las relaciones con el cliente
9. El CRM y el Marketing transaccional
10. Requisitos para implantar con éxito un CRM
11. Indicadores de un CRM
- 1.2 Implementación de un CRM

Lectura sobre organización de ventas

Test

Tema 3. CRM

13. Elegir un CRM
14. Suma CRM
15. Contactos
16. CRM para comerciales
17. CRM director comercial
18. CRM atención al cliente
19. CRM email marketing

Tema 4. LA NEGOCIACION COMERCIAL

20. La negociación comercial
- Lectura de la negociación comercial*
- Test*

Tema 5. TECNICAS DE VENTAS

21. Técnicas de ventas
 22. Las fases de las ventas
- Lectura técnicas de venta*
- Test*

Tema 6. LA FUERZA DE VENTAS

23. La fuerza de ventas
- Lectura la fuerza de ventas*
- Test*

Tema 7. COMERCIO ELECTRONICO

24. Comercio electrónico
- Lectura comercio electrónico*
- Test*
25. Tiendas online
 26. Tiendas online 2
 27. Tiendas online 3
 28. Medios de cobro

Manual de técnicas de ventas

TEST AUTOEVALUACION FINAL