

Vendedor Profesional

Introducción

El mundo de la empresa gira en torno a su capacidad de venta. Vender, vender y vender es la consigna. Y para ello es necesario que todos los recursos de la empresa estén dirigidos a este proyecto común: una buena organización, una filosofía adecuada de marketing y, sobre todo, una red comercial totalmente personalizado.

El Curso CEAC de Vendedor Profesional proporcionan los conocimientos y las claves necesarias para que una persona encuentre en la venta y en el entorno de un equipo de ventas el pleno desarrollo de su actividad profesional.

¿A quién va dirigido?

A todas aquellas personas que, sin tener experiencia profesional en el ámbito de la venta, deseen adquirir una formación que les permita iniciarse en la actividad de vendedor.

Quienes ya poseen experiencia profesional y desean ampliar y perfeccionar su formación.

Objetivos específicos del curso

- Conocimiento general del sector comercial y del papel del vendedor en este contexto.
- Conocimiento exhaustivo del perfil de los diferentes protagonistas de la venta: vendedor y cliente.
- Análisis de los procesos de comunicación y de las técnicas de expresión corporal, oral y escrita que favorece esta comunicación.
- Acto de la venta: entrevista y negociación.

Programa del Curso

Bloque I : Introducción a las ventas

Unidad didáctica 1: El rol del vendedor y su función dentro del departamento de ventas

¿Qué significa vender?

¿Por qué es necesario vender?

La profesión en el área de ventas

El vendedor: objetivos, funciones, deberes y responsabilidades

El vendedor como persona

Organización del departamento de ventas

Unidad didáctica 2: La relación entre ventas y marketing

Introducción

El mercado: la oferta y la demanda

La empresa y las ventas

¿Qué es marketing?

El plan de marketing

Merchandising

Unidad didáctica 3: Las clases de ventas

Introducción

Ventas de productos de consumo

Venta de productos industriales

Ventas de servicios

Otras formas de venta

Bloque II: Protagonistas de las ventas

Unidad didáctica 4: Tipología de clientes

Introducción

¿Qué es un cliente?

Factores que influyen en la conducta de un cliente

Las necesidades y motivaciones de compra

Tipología de clientes y estrategias del vendedor

La conducta del comprador

Unidad didáctica 5: Tipología y perfil del vendedor

Introducción

La venta en la actualidad

La personalidad del vendedor

El perfil del vendedor

La tarea del vendedor

Tipología de vendedores

Unidad didáctica 6: La autoimagen, clave para el vendedor

Introducción

La importancia de la comunicación en la venta

La expresión oral del vendedor

La expresión corporal del vendedor

La expresión escrita del vendedor

La importancia de escuchar con eficacia en las ventas

Bloque III: El acto de la venta

Unidad didáctica 7: Prospección de clientes de la venta

Introducción

La planificación de la venta

El conocimiento del mercado y de los clientes

La prospección y selección de clientes

La preparación de la visita de ventas

Unidad didáctica 8: Acción de venta: Parte I

Introducción

Esquema de la acción de ventas

La entrevista de ventas

El contrato

La presentación de las ventas

El argumento de ventas

La demostración y material de apoyo

Unidad didáctica 9: Acción de ventas: Parte II

Introducción

Las objetivos

El cierre de la venta

El seguimiento de la venta

La gestión del tiempo

Unidad didáctica 10: La negociación

Introducción

La negociación

Los diez principios fundamentales de la negociación

El área y los límites de la negociación

Fases de la negociación

Materiales que incluye

10 Unidades
2 VHS
Guia de Estudio
11 Pruebas

REQUISITOS :

- Formulario de inscripción – contrato, firmado por solicitante .
- Fotocopia de la cédula
- Bachillerato (algunos cursos)

FORMAS DE PAGO:

- 1) Pago al contado (10% de descuento)
- 2) Financiamiento :

Curso	Precio al Contado	3 Cuotas	6 Cuotas	8 Cuotas	10 Cuotas	12 Cuotas
Vendedor Profesional	7,800.00	2,843.00	1,481.00	1,146.00	943.00	808.00