

Técnicas de Ventas

❖ Duración: 76 horas.

❖ Objetivos:

Utilizar eficazmente las técnicas de venta orientadas a los procesos de desarrollo y cierre de la misma.

❖ Contenidos:

Tema 1.- El Producto.

Clasificación de los Productos. Relación entre Necesidad y Producto. El producto: Características Técnicas, Comerciales y Psicológicas. El Ciclo de Vida del Producto.

Tema 2.- La Venta Directa.

Introducción. La Acogida. La Argumentación. Demostración. El Cierre de la Venta.

Tema 3.- Medios de Pago.

Tipos de Medios. Características de los Medios de Pago.

Tema 4.- Instalaciones de Caja .

Uso y Manejo de las Cajas Registradoras y el TPV. Codificaciones/Códigos de Barras.

Tema 5.- Actitudes del Vendedor.

Actitud Corporal. Expresión Oral. Escucha Activa.