



# Técnicas de venta




 **DURACIÓN**  
90 horas

 **LUGAR**  
Edificio MAPFRE (Paseo de la Alameda, 35, Valencia)

 **DIRIGIDO A**  
Aquellas personas entre 45 y 60 años en situación de desempleo o inactividad laboral que quieren formarse para trabajar en el sector de comercial.

 **OBJETIVOS**  
Desarrollar y potenciar las habilidades y conocimientos necesarios para que el proceso de venta se desarrolle de un modo óptimo:  
- La planificación del proceso de venta.  
- Practicar habilidades comunicativas y técnicas de venta en el proceso de venta.  
- Conocer distintos modelos de venta.

 **METODOLOGÍA**  
Las sesiones serán teórico-prácticas y se realizarán en el aula y en visitas a empresas

 **PRECIO**  
Gratuito

 **TITULACIÓN OBTENIDA**  
Diploma acreditativo



# Programa

## MÓDULO 0. FORMACIÓN EN COMPETENCIAS DIGITALES PARA LA EMPLEABILIDAD (30h)

1. Habilidades para la empleabilidad
2. Herramientas y uso de las nuevas tecnologías para la búsqueda de empleo por internet

## MÓDULO 1. FORMACIÓN TEÓRICO-PRÁCTICA EN TÉCNICAS DE VENTA (60h)

### 1. Planificación de la actividad comercial en la venta.

- 1.1 Planificación de la venta: Análisis de datos, planificación y seguimiento y evaluación de resultados.
- 1.2. Habilidades del vendedor: liderazgo, motivación, dirección, gestión de equipos.
- 1.3. Selección de colaboradores.

### 2. Gestión de llamadas de televenta.

- 1.1. Visita a Call center de televenta.
- 1.2. Proceso de venta telefónica.

### 3. Técnicas de venta

- 3..1. El vendedor.
- 3..2. La comunicación.
- 3..3. Fases del proceso de venta.
- 3.4. Caso de éxito.

### 4. La interacción con los clientes en el negocio digital

### 5. Proceso de negociación.

- 5,1. El proceso de negociación.
- 5.2. Fases de la negociación.