



Venta Directa: Cómo Vender Más y Mejor



Metodología de Estudio

La **formación online** es un sistema formativo que combina la metodología a distancia con las nuevas tecnologías, que elimina las barreras físicas o geográficas para hacer asequible la formación a todas aquellas personas que por diversas razones no pueden acceder a la misma, o no pudieron realizarlo en su momento.

Nuestra metodología permite realizar el estudio en base a las siguientes características:

- Campus ONLINE



- Contacto directo con el equipo docente:
 - Tutores
 - Profesores Especialistas



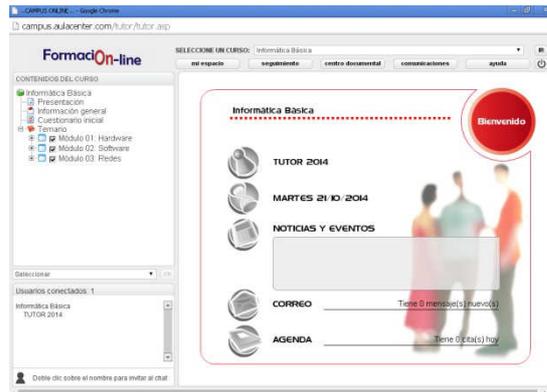


Campus

Nuestro campus virtual es la herramienta donde encontraras todo el contenido que necesitas para el estudio a través de Internet y la herramienta necesaria para contactar con el equipo docente.

Por medio de este campus puede seguir la formación desde cualquier lugar con acceso a Internet, manteniendo un contacto directo el cual te permite tener acceso a:

- Información general
- Cuestionarios
- Temario
- Correo
- Agenda
- Noticias y Eventos



Otras características

- Una vez superada la formación con éxito, recibirás el Título, donde se detallara el contenido del curso.



- El único requisito previo a tener en cuenta es ser mayor de 18 años.





Objetivos

Al finalizar el curso, el alumno adquirirá nociones sobre técnicas de ventas permitiendo dominar los recursos de esta actividad. Conocerá qué reacciones impulsan a las personas a comprar un producto o servicio y cómo presentar nuestra oferta para coincidir con las necesidades del cliente, haciendo que éste se sienta seguro y satisfecho con su decisión. Identificará la personalidad del posible comprador con habilidades y técnicas que permiten crear una atmósfera de persuasión. Además, analizará los roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta, desde el primer contacto hasta el cierre.

Temario

Modulo 1

Tema 1. Introducción al Marketing y Ventas

Modulo 2

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 la 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

Modulo 3

Tema 12. Satisfacción de las Necesidades de los Clientes

Tema 13. El Cuidado de los Clientes Existentes





Recuerda que:

Puedes encontrarnos en:



<https://www.facebook.com/educatrafic>



<https://twitter.com/educatrafic>



www.educatrafic.es

Fundación educaTrafic

Calle Hermanos Gamba nº 14 local

50017 Zaragoza

