
PROGRAMA

“TÈCNIQUES DE VENDA I FORMACIÓ DE VENEDORS”

DURADA

40 hores presencials.

OBJECTIU GENERAL

El curs pretén oferir formació integral del comercial mitjançant l'increment del seus coneixements, habilitats i adaptació conductual per fer d'ell un vertader gestor del seu sector, conseller dels seus clients i venedor dels seus productes i serveis.

Objectius específics:

- Analitzar els elements que intervenen en la presentació i desenvolupament de tècniques que l'optimitzin.
- Constatar la importància de conèixer les necessitats del client abans d'iniciar l'argumentació.
- Interioritzar el concepte d'argumentació, així com la seva preparació i desenvolupament.
- Interioritzar el concepte d'objecció com a element positiu en el procés de la venda.
- Interioritzar diferents tècniques per presentar eficaçment el preu.
- Interioritzar diferents tècniques per tancar amb èxit la venda.

CONTINGUTS

1.- La presentació .

- determinar aquells elements que intervenen en una presentació.
- analitzar la c.n.v. i la seva importància en la presentació i en el procés global de la venda.
- analitzar cada un d'aquests elements en les àrees.
- coneixements necessaris
- destreses implicades
- comportament òptim

2.- L'anàlisi de necessitats .

- respondre la pregunta: per què compra el client?
- analitzar l'empatia com a tècnica bàsica per aconseguir conèixer les necessitats del client.
- aprendre a realitzar les preguntes adequades per extreure el màxim d'informació.
- analitzar i desenvolupar el procés d'escolta activa.
- determinar el tipus de client i l'estratègia per abordar-lo.

3.- L'argumentació .

- analitzar i desenvolupar el procés de la comunicació intencional.
- determinar diferents tipus d'arguments.
- establir les fases que componen l'elaboració i exposició de l'argument.

- analitzar els requisits necessaris per elaborar i desenvolupar arguments.
- aprendre tècniques de comunicació persuasiva que facilitin la fluïdesa del pensament i el control de la improvisació.
- pràctiques.

4.- El tractament de les objeccions .

- analitzar i estudiar els diferents tipus d'objeccions.
- elaborar estratègies per fer front a cada tipus d'objecció.
- determinar els requisits necessaris per detectar i abordar eficaçment les objeccions.
- pràctiques.

5.- Tècniques de presentació del preu .

- establir elements implicats en la conclusió o tancament de la venda.
- aprendre a detectar, analitzar i valorar els indicis de compra.
- treballar diferents tècniques per presentar el preu.

6.- Tècniques de tancament.

- Analitzar els requisits necessaris per realitzar un tancament de venda reeixit.
- Treballar diferents tècniques de tancament.
- Pràctiques.