



# TÉCNICAS DE VENTA



**DURACIÓN**  
6 horas



**DESTINATARIOS**  
Comerciales



## OBJETIVOS DEL CURSO

Aprender las técnicas de ventas más efectivas según los diferentes tipos de clientes. Comprender las motivaciones de la compra y cómo enfocar las fortalezas del producto o servicio. Ampliar la visión comercial mediante los conocimientos de marketing y psicología aplicada.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

### 1. Introducción a la venta

- 1.1 Introducción
- 1.2 Definición de venta
- 1.3 El propósito de la venta
- 1.4 Tipos de venta
- 1.5 Resumen
- 1.6 Ejercicio

### 2. Perfil del vendedor

- 2.1 Introducción
- 2.2 Habilidades
- 2.3 Responsabilidades
- 2.4 Características
- 2.5 Claves para el éxito de los vendedores
- 2.6 Resumen
- 2.7 Ejercicio

### 3. Estudiar al consumidor

- 3.1 Necesidades de los clientes
- 3.2 Jerarquía de los clientes
- 3.3 La calidad de servicio
- 3.4 Tipos de clientes
- 3.5 Sugerencias para tratar a los clientes
- 3.6 Resumen
- 3.7 Ejercicio

### 4. La comunicación en la venta

- 4.1 Introducción
- 4.2 La escucha activa
- 4.3 La comunicación
- 4.4 La atención telefónica
- 4.5 Resumen
- 4.6 Ejercicio



## CURSO DE HABILIDADES > TÉCNICAS DE VENTA

### 5. Preparando la entrevista de venta

- 5.1 Introducción
- 5.2 Preparación de la actividad
- 5.3 Preparación de la entrevista
- 5.4 Resumen
- 5.5 Ejercicio

### 6. Fases del proceso de venta

- 6.1 Introducción
- 6.2 Saludo y presentación
- 6.3 Sondeos: establecimientos de necesidades
- 6.4 Argumentación
- 6.5 Tratamiento de objeciones
- 6.6 El cierre
- 6.7 Post - venta
- 6.8 Resumen
- 6.9 Ejercicio

### 7. Cómo redactar textos de ventas efectivos

- 7.1 Introducción
- 7.2 El estilo
- 7.3 El lenguaje
- 7.4 La redacción
- 7.5 La estructura
- 7.6 Resumen
- 7.7 Ejercicio Decálogo para el equipo de ventas

